

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 25. März 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 12

Der Stand der Kleinhandelspreise in den Schweizer Städten am 1. März 1950

Die Preisentwicklung am *Weltmarkt* für Nahrungsgüter während des letzten Vierteljahres entbehrt einer einheitlichen Linie. Während bei einzelnen Produkten die ausgesprochen feste Tendenz anhielt, mussten andere mehr oder weniger erhebliche Kurseinbussen in Kauf nehmen. Grössere Ueberraschungen blieben aus; und unter den von uns beobachteten Produkten ist zahlenmässig auch am diesmaligen Stichtag wieder ein Ueberwiegen der Aufschläge festzustellen.

Der von einzelnen Erzeugnissen am 1. März letzthin erreichte Stand und die seit Jahresfrist und binnen drei Monaten eingetretenen Veränderungen sind aus der untenstehenden Aufstellung ersichtlich.

Vergleichen wir mit den Preisen vor Jahresfrist: Auffallend ist vor allem die Hausse am Kaffeemarkt, auf die wir schon letztes Mal hingewiesen haben (+ 78 %). Weniger, aber dennoch bedeutend (+ 22 %) stieg Kakao. Eine Kurssteigerung (+ 21 %) hat auch Gerste hinter sich, die jedoch durch die Abwertung des kanadischen Dollars für uns nur ungefähr zur Hälfte wirksam wurde. Einen ähnlichen Auftrieb verzeichnet Hafer (+ 11 %). Merklich verbilligt sind Schmalz (— 13 %), Kokosöl (— 10 %) und Petrol (— 8 %).

Von den im hinter uns liegenden Vierteljahr eingetretenen Kursänderungen vermerken wir die folgenden: Von Interesse ist die Umkehr der Preiskurve des Kaffees (— 6 %). Damit scheint die Hausse dieses Produktes gebrochen zu sein. An seiner Stelle beginnt nun Kakao mehr und mehr an Terrain aufzuholen (+ 11 %), womit die Preisentwicklung der seit langem verzeichneten Verknappung des Produktes folgt. Von grösserer Bedeutung ist für uns auch die feste Tendenz von Zucker (+ 7 %). Schmalz und Kokosöl folgen dieser Richtung (+ 5, beziehungsweise + 3 %). Schliesslich sei noch auf den relativ starken Rückgang von Gerste hingewiesen (— 11 %).

Im Gegensatz zur Entwicklung am Weltmarkt zeigen die *Detailpreise der Konsumvereine in den Schweizer Städten* mehrheitlich wiederum rückläufige Tendenz. Diese Tatsache ist in erster Linie der namhaften, in früheren Berichten verzeichneten Baisse am Weltmarkt zuzuschreiben, die uns eine Reihe von Produkten wohlfeiler importieren liess oder aber unsere inländischen Produzenten instand setzte, ihre Erzeugnisse zu niedrigeren Preisen abzugeben. Zahlreiche in diesem Quartal erfolgte Abschläge sind zudem auf die per 1. Januar in Kraft getretene Erweiterung der Liste der von der Warenumsatzsteuer befreiten Artikel zurückzuführen. Von den in unserer Erhebung berechneten Positionen werden dadurch insbesondere das Fleisch, die Gruppe der Speisefette und -öle, Teigwaren, Zucker und Kaffee betroffen.

	1. März 1949	1. Dezember 1949	1. März 1950	Veränderungen in % am 1. März 1950 gegenüber	
				1. März 1949	1. Dez. 1949
Weizen (Chicago, nächster Termin)	217⅞	218¾	221½	+ 2	+ 1
Mais (Chicago, nächster Termin)	134	128¾	130⅝	— 3	+ 1
Hafer (Chicago, nächster Termin)	67½	77½	74⅝	+11	— 4
Gerste (Winnipeg, nächster Termin)	104⅜	142⅛	126¼	+21	—11
Zucker, Kontr. 4 (New York, nächster Termin)	4.19	4.15	4.46	+ 6	+ 7
Kaffee, Santos «D» (New York, disp.)	28.50	53.75	50.75	+78	— 6
Kakao, Bahia (New York, disp.)	19.25	21.25	23.50	+22	+11
Kokosöl (New York, disp.)	16.00	14.00	14.37½	—10	+ 3
Schmalz (Chicago, nächster Termin)	12.20	10.10	10.65	—13	+ 5
Petroleum, Kerosene, Water White, Export (New York)	9.25	7.56	8.50	— 8	+12

Gewogene Durchschnittspreise

berechnet auf Grund der Angaben von 29 Konsumgenossenschaften in den Städten (Ortschaften mit über 10 000 Einwohnern)

Artikel	Einheit	Preis in Rappen am			Veränderungen in % am 1. März 1950 gegenüber	
		1. Sept. 1939	1. Dez. 1949	1. März 1950	1. Sept. 1939	1. Dez. 1949
Butter, Koch-	kg	443	956	956	+ 115,8	–
Butter, Tafel- (Zentrifugen), in Mengen unter 1 kg	kg	503	1024	1024	+ 103,6	–
Käse, Ia Emmentaler oder Greyerzer	kg	293	519	520	+ 77,5	+ 0,2
Milch, Voll-, im Laden abgeholt	Liter	33	47	47	+ 42,4	–
Fett, Kokosnuss-, in Tafeln	kg	157	260	265	+ 68,8	+ 1,9
Fett, Koch-, billigste Qualität	kg	180	292	284	+ 57,8	— 2,7
Fett, Schweine-, importiertes	kg	227	349	339	+ 49,3	— 2,9
Fett, Schweine-, einheimisches	kg	220	361	326	+ 48,2	— 9,7
Öl, Oliven-	Liter	257	400	359	+ 39,7	—10,2
Öl, Speise-	Liter	150	268	259	+ 72,7	— 3,4
Brot, Halbweiss-	kg	44	70	70	+ 59,1	–
Brot, Ruch-	kg	37	47	49	+ 32,4	+ 4,3
Mehl, Halbweiss-	kg	41	80	79	+ 92,7	— 1,2
Mehl, Weiss-	kg	46	157	156	+ 239,1	— 0,6
Weizengriess	kg	41	149	149	+ 263,4	–
Maisgriess, zu Kochzwecken	kg	34	69	69	+ 102,9	–
Gerste, Roll-	kg	50	90	88	+ 76,0	— 2,2
Haferflocken, offene	kg	48	95	94	+ 95,8	— 1,1
Hafergrütze, offene	kg	54	110	109	+ 101,9	— 0,9
Teigwaren, billigste Qualität, offene	kg	59	98	95	+ 61,0	— 3,1
Bohnen, weisse, Ia	kg	48	112	108	+ 125,0	— 3,6
Erbsen, gelbe, ganze, Ia	kg	60	131	122	+ 103,3	— 6,9
Linsen	kg	74	131	127	+ 71,6	— 3,1
Reis, ägyptischer	kg		136	127	+ .	— 6,6
Reis, italienischer, glacé 6 A	kg	56	150	141	+ 151,8	— 6,0
Fleisch, Mittelpreis zwischen I. und II. Qualität						
Fleisch, Kalb-, gewöhnl. Braten-, mit Knochen	kg	350	689	572	+ 63,4	—17,0
Fleisch, Rind-, gewöhnl. Braten- und Siede-, mit Knochen	kg	279	544	532	+ 90,7	— 2,2
Fleisch, Schaf-, gewöhnl. Braten- und Siede-, mit Knochen	kg	315	662	620	+ 96,8	— 6,3
Fleisch, Schweine-, frisches, mageres, mit Knochen	kg	349	697	649	+ 86,0	— 6,9
Speck, einheimischer, geräuchert, magerer	kg	389	864	753	+ 93,6	—12,8
Eier, Import-	Stuck	12	29	23	+ 91,7	—20,7
Kartoffeln, im Detail	kg	22	38	42	+ 90,9	+ 10,5
Kartoffeln, migros, sackweise	kg	20	30	35	+ 75,0	+ 16,7
Honig, einheimischer, offener	kg	430	789	784	+ 82,3	— 0,6
Zucker, Kristall-, weisser	kg	54	101	100	+ 85,2	— 1,0
Schokolade, Menage	kg	225	500	500	+ 122,2	–
Schokolade, Milch-, billigste Qualität, in Tafeln	kg	258	503	503	+ 95,0	–
Sauerkraut	kg	44	73	73	+ 65,9	–
Zwetschgen, gedörrte, mittelgrosse	kg	92	221	203	+ 120,7	— 8,1
Essig, Wein-	Liter	64	106	105	+ 64,1	— 0,9
Wein, Rot-, gewöhnlicher	Liter	101	148	145	+ 43,6	— 2,0
Schwarztee, mittlere Qualität	kg	761	1430	1451	+ 90,7	+ 1,5
Zichorien, kurante Qualität	kg	107	224	215	+ 100,9	— 4,0
Kakao, billigste Qualität, offener	kg	198	485	485	+ 144,9	–
Kaffee, Santos, grüner, mittlere Qualität	kg	211	580	657	+ 211,4	+ 13,3
Kaffee, Röst-, Pflichtmischung	kg	280	467	518	+ 85,0	+ 10,9
Anthrazit, ins Haus geliefert	100 kg	977	2311	2307	+ 136,1	— 0,2
Briketts, ins Haus geliefert	100 kg	722	1278	1274	+ 76,5	— 0,3
Brennsprit, 92°	Liter	68	184	187	+ 175,0	+ 1,6
Petroleum, Sicherheitsöl, offenes	Liter	30	48	48	+ 60,0	–
Seife, Kern-, Ia, weisse	kg	85	243	214	+ 151,8	—11,9

Indexziffern nach Gruppen aufgeteilt

berechnet auf Grund der gewogenen Durchschnittspreise

Indexgruppen	Beträge in Franken am			Indexziffern, wenn 1. Juni 1914 = 100, am			Veränderungen in % am 1. März 1950 gegenüber	
	1. September 1939	1. Dezember 1949	1. März 1950	1. September 1939	1. Dezember 1949	1. März 1950	1. September 1939	1. Dezember 1949
Milch und Milcherzeugnisse	471.15	734.88	735.—	138	215	215	+ 56,0	+ 0,0
Speisefette und -öle	44.46	72.83	70.12	110	181	174	+ 57,7	— 3,7
Getreideprodukte	257.74	372.97	376.66	120	173	175	+ 46,1	+ 1,0
Hülsenfrüchte	10.14	24.21	22.89	109	260	246	+ 125,7	— 5,5
Fleisch	286.35	562.78	536.01	145	284	271	+ 87,2	— 4,8
Eier	48.—	116.—	92.—	120	290	230	+ 91,7	—20,7
Kartoffeln	55.—	95.—	105.—	116	200	221	+ 90,9	+ 10,5
Zucker und Honig	44.25	82.49	81.72	116	216	214	+ 84,7	— 0,9
Genussmittel	37.17	73.46	77.08	103	204	214	+ 107,4	+ 4,9
Sämtliche Nahrungs- und Genussmittel	**1254.26**	**2134.62**	**2096.48**	**130**	**221**	**217**	**+ 67,1**	**— 1,8**
Brennstoffe und Seife	146.75	309.81	306.89	146	308	306	+ 109,1	— 0,9
Sämtliche Artikel	**1401.01**	**2444.43**	**2403.37**	**131**	**229**	**225**	**+ 71,5**	**— 1,7**

Städte-Indexziffern

berechnet auf Grund der Preisangaben der einzelnen Konsumgenossenschaften

Städte	Beträge in Franken			Rangordnung		
	netto		brutto total	netto		brutto total
	ohne Milch und Fleisch	total		ohne Milch und Fleisch	total	
Basel	1232.89	2228.49	2373.31	1	1	5
Biel (Bern)	1256.09	2299.21	2362.24	2	5	3
Freiburg	1257.63	2299.07	2378.13	3	4	6
Winterthur	1259.10	2322.55	2402.71	4	10	14
Baden	1264.31	2307.46	2370.94	5	7	4
La Chaux-de-Fonds / Le Locle	1264.90	2296.81	2333.36	6	2	1
Lugano	1275.78	2382.22	2449.37	7	26	24
Städtemittel	**1276.54**	**2311.71**	**2403.37**	–	–	–
Schaffhausen	1279.02	2329.80	2389.05	8	11	9
Bellinzona	1286.06	2341.92	2400.95	9	14	12
Zürich	1286.47	2351.49	2439.81	10	18	21
Genf	1287.37	2316.59	2386.80	11	9	7
Grenchen	1288.36	2296.86	2426.87	12	3	18
Solothurn	1289.07	2315.62	2401.08	13	8	13
Aarau	1290.23	2371.57	2448.90	14	23	23
Herisau	1290.42	2359.30	2419.66	15	19	16
Luzern	1294.52	2344.43	2423.72	16	16	17
Olten	1298.—	2363.58	2451.64	17	21	25
Thun-Steffisburg	1300.54	2302.47	2361.38	18	6	2
Lausanne	1302.40	2331.62	2389.46	19	12	10
Neuenburg	1304.85	2343.80	2388.02	20	15	8
Bern	1307.65	2361.71	2414.09	21	20	15
Zug	1316.18	2381.11	2442.46	22	25	22
Burgdorf	1317.10	2411.76	2465.25	23	29	27
Chur	1318.03	2364.85	2461.78	24	22	26
Vevey	1323.53	2401.52	2467.22	25	27	29
Rorschach	1324.06	2339.72	2431.51	26	13	19
Yverdon	1324.69	2350.95	2399.23	27	17	11
Uster	1327.80	2405.32	2466.87	28	28	28
St. Gallen	1347.21	2379.06	2437.27	29	24	20

Im einzelnen zeitigt unsere Erhebung per 1. März folgendes Bild: Von den total 1434 gemeldeten Einzelpreisen stehen 145 höher und 488 tiefer als vor drei Monaten. Dieses Verhältnis von Auf- und Abschlägen überträgt sich ziemlich genau auf die Tabelle der gewogenen Durchschnittspreise. Von 51 Artikeln erscheinen 31 billiger und 9 teurer als letztes Mal.

Unter den *Abschlägen* sticht besonders die Reduktion des Preises für Importeier um mehr als 20 % hervor. Billige Frühjahrseier sind zwar eine durchaus normale Erscheinung. Ein Abschlag vom Dezember bis anfangs März um mehr als ein Fünftel des Preises ist aber ausserordentlich und deutet darauf hin, dass derzeit eine scharfe Konkurrenz unter den ausländischen Lieferanten herrscht. Auffallende Verbilligungen weist zudem die Gruppe Fleisch auf. Das verhältnismässige starke Angebot von Schlachttieren hat den Kalbfleischpreis um volle 17 % herabzudrücken vermocht. Auch der Abschlag auf Schweinefleisch um 6.3 und Speck um 6.9 % weist deutlich auf eine gewisse Fülle am Schweinemarkt hin. Schaf- und Rindfleisch mussten ebenfalls Preiseinbussen in Kauf nehmen, letzteres immerhin in geringerem Ausmass (— 2.2 %). Eine grössere Reduktion erfolgte zudem auf Speiseölen. Olivenöl wich um 10.2, gewöhnliches Speiseöl um 3.4 %. Wie Schweinefleisch und Speck erfuhr auch Schweinefett einen fühlbaren Abschlag: einheimisches um 9.7, importiertes um 2.9 %. Währenddem gewöhnliches Kochfett ebenfalls um 2.9 % abschlug, zeichnet sich beim reinen Kokosfett bereits die am Weltmarkt erfolgte Kurserholung ab: + 1.9 %. Weiter verbilligt hat sich im Verlauf des letzten Vierteljahres weisse Kernseife. Der Abschlag um 11.9 % bringt die Ermässigung des Stückpreises unseres Eigenproduktes von 85 auf 75 Rp. zum Ausdruck. Billigere Importe ermöglichten den Abschlag auf Zwetschgen (— 8.1 %) und auf sämtlichen Hülsenfrüchten. Reis ist um 6.6, beziehungsweise 6 % billiger geworden. In ähnlichem Rahmen bewegt sich der Abschlag auf gelben Erbsen, ungefähr halb soviel beträgt er bei weissen Bohnen und Linsen. Aber auch die Teigwarenpreise sind vielfach herabgesetzt worden (— 3.1 %), wobei hier, wie übrigens bei andern Artikeln, der Wegfall der Warenumsatzsteuer einen Teil der Verbilligung ausmacht. Schliesslich sei noch der Abschlag auf Kaffeezusatz um 4.0 % erwähnt.

An der Spitze der *Aufschläge* stehen diejenigen auf Speisekartoffeln um 16.7 % im Migros- und um 10,5 % im Detailverkauf. Sie sind saisonmässig, das heisst hauptsächlich durch die Erhöhung der Lagerkosten bedingt. Deutlich wirkt sich nun die Hausse am Kaffeeweltmarkt auf dem Detailpreis aus: Aufschläge um 13.3 für grünen und 10.9 % für gerösteten Kaffee. Wie schon erwähnt, hat sich die Preiskurve dieses Produktes am Weltmarkt bereits wieder gesenkt. Dies dürfte aber das vorläufige weitere Ansteigen des Detailpreises nicht verhindern, aus dem einfachen Grunde, weil sich die frühere Preisbewegung des Weltmarktes erst heute massiv auf den Detailpreis auszuwirken beginnt. Aehnlichen Tendenzen wie Kaffee ist Tee unterworfen, wenn auch das Ausmass der Verteuerung (+ 1.5 %) noch relativ bescheiden ist.

Zuletzt weisen wir noch auf den durch einen behördlichen Erlass bewirkten Aufschlag auf Ruchbrot hin. Im November letzten Jahres verfügte der Bundesrat bekanntlich den Abbau der Verbilligungsaktion auf Ruchmehl, was eine Preiserhöhung der entsprechenden Brotsorte zur Folge haben musste. Nachdem der Umfang der per 1. Februar zugebilligten Preiserhöhung auf 4 Rp. je kg Brot bemessen wurde, können wir mit Befriedigung feststellen, dass die Konsumgenossenschaften von dieser Möglichkeit bis heute im Durchschnitt bloss zur Hälfte Gebrauch gemacht haben. Einmal mehr beweisen sie damit ihren festen Willen, nach Kräften im Dienste der angeschlossenen Mitglieder zu stehen [illegible] in diesem Zusammenhang auch vermerkt, d[illegible]mgenossenschaften die Möglichkeit, den [illegible]issbrot zu erhöhen, praktisch unausgen[illegible]er unveränderte Durchschnittspreis [illegible]lusive Rückvergütung) per kg Halbw[illegible]

Wenn wir alle in der R[illegible] Abschläge nach Artikel[illegible] mit jenen Verbrauchs[illegible] unserer Indexbestimm[illegible] gegenüber dem 1. Dezem[illegible]

Milch- und Milcherzeugnisse . . .	—.12	
Speisefette und -öle		2.71
Getreideprodukte	3.69	
Hülsenfrüchte		1.32
Fleisch		26.69
Eier		24.—
Kartoffeln	10.—	
Zucker und Honig		—.77
Genussmittel	3.62	
Brennstoffe und Seife		2.92
Saldo	*40.98*	
	58.41	58.41

Entsprechend dem Saldo von Fr. 40.98 hat sich der Totalwert der Indexartikel von Fr. 2444.43 am 1. Dezember 1949 auf Fr. 2403.37 am 1. März letzthin vermindert. Dies bedeutet eine *Reduktion um 1,7 %*, womit auch eine entsprechende

Senkung der Indexziffer

eintritt.

Diese erreicht per 1. März die Höhe von *225,3* Punkten, wenn der 1. Juni 1914 und von *171,5* Punkten, wenn der 1. September 1939 als Ausgangspunkt, d. h. = 100 angenommen wird.

Wie aus der obenstehenden Gegenüberstellung hervorgeht, ist die Senkung vor allem auf fühlbare Abschläge innerhalb der Gruppen Fleisch und Eier zurückzuführen. Andere Preisreduktionen trugen im letzten Quartal nur unwesentlich zur Verbilligung der Nahrungsmittelkosten bei.

Anderseits wurde ein weitergehendes Absinken des Indexes hauptsächlich durch die Verteuerung der Kartoffeln verhindert. In gleicher Richtung, indessen in weit geringerem Ausmasse wirken auch die Aufschläge auf Ruchbrot (Gruppe Getreideprodukte), Kaffee und Tee (Genussmittel).

Wie früher erwähnt, sind diesmal eine Reihe von Abschlägen auf die per 1. Januar in Kraft getretene Erweiterung der Liste der umsatzsteuerfreien Artikel zurückzuführen. Da in einem «normalen» Haushaltungsbudget unter anderem das Fleisch einen ansehnlichen Betrag ausmacht und dieses nunmehr (einige Spezialitäten ausgenommen) von der Wust befreit wurde, entfällt der Löwenanteil der durch teilweisen Wegfall der Steuer bewirkten Verbilligung auf die genannte Warengruppe. Immerhin wirkt sich der Abbau der 2 %igen Belastung auch auf die Verbilligung, beziehungsweise geringere Verteuerung anderer, früher genannter Artikel aus.

Die Preise vom 1. März als Grundlage genommen, macht die Reduktion auf den in unserer Indexbestimmung berücksichtigten Waren den Totalbetrag von Fr. 14.75 aus. Wir dürfen somit sagen, dass gut ein Drittel der in der Berichtszeit eingetretenen Senkung der Indexziffer auf den weiteren Abbau der Umsatzsteuer zurückzuführen ist.

In der Tabelle der *Städteindexziffern* sind wiederum einige Verschiebungen festzustellen. Zwar ist der Kopf mit den Verbandsvereinen in Basel und Biel — bei Nettoberechnung, ohne Milch und Fleisch — gleich geblieben. In den andern Positionen aber sind zum Teil merkliche Verschiebungen festzustellen. Auffallend ist besonders das Aufrücken Luganos zum Städtemittel. Die Differenz zwischen der «billigsten» und der «teuersten» Schweizer Stadt ist diemal höher: sie erreicht nach Abzug der gewährten Rückvergütungen Fr. 114.32 bei Weglassung von Milch und Fleisch und Fr. 183.27, wenn wir alle Artikel berücksichtigen.

Abschliessend noch einige Hinweise auf die uns regelmässig zugehenden Preisangaben der Konsumgenossenschaften in *Mülhausen*, *Lörrach* und *Dornbirn*. Allgemein ist zu sagen, dass die Preisbewegung in *Frankreich* und *Deutschland*, soweit wir darüber informiert sind, ähnlichen Veränderungen unterworfen ist, wie bei uns. Teilweise sind die Preise sogar stärker rückläufig als in unserem Lande. Anderseits müssen wir aus den übermittelten Angaben für *Oesterreich* auf ein Ansteigen der Preise schliessen. Nachstehend die errechneten Werte:

	Mülhausen	Lörrach	Dornbirn
Indexziffer in Landeswährung	139 148.85	1 903.73	6 381.32
Indexziffer in Schweizer Währung	1 711.53	1 948.28	1 294.96
Umrechnungskurs (100 Einheiten fremder Währung = Schweizer Fr.)	1.23	102.34	20.29
Entsprechende Schweizer Indexziffer	2 239.65	2 369.62	2 062.17
Indexziffer des Auslandes, wenn schweizerische = 100	76	82	63

Entsprechend der erwähnten Tendenz der Preisgestaltung erfolgte — bei praktisch gleicher Kursrelation — ein leichtes Absinken der Preisebene in Lörrach von 88 auf 82 Punkte. Für Mülhausen sinkt die Vergleichszahl von 87 und 76 Punkte. Dieses stärkere Abgleiten ist weitgehend auf den erstmaligen Einbezug der Anthrazit- und Brikettpreise, die in Frankreich unverhältnismässig tiefer stehen als bei uns, in den Vergleich, zurückzuführen. Dass der Index auch für Dornbirn, wo die Waren doch teurer geworden sind, von 93 auf 63 Punkte, also stark zurückfiel, hängt mit dem massiven Rückgang des Schillingkurses zusammen. So kommt es, dass von unserer Preisebene aus betrachtet, selbst unser östliches Nachbarland billiger geworden ist. Kh.

Jahresversammlung der Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien

Dienstag, den 14. März, fand in Bern die gutbesuchte Jahresversammlung der Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz statt. Der Präsident, *E. Zulauf*, Basel, konnte neben den Vertretern der angeschlossenen Mitglieder auch den Präsidenten der Verbandsdirektion, Prof. *Weber*, und die beiden Tagesreferenten begrüssen.

Daran anschliessend hatte der Vizepräsident der Vereinigung, *W. Grandjean*, Gelegenheit, dem Präsidenten zu seinem sechzigsten Geburtstag zu gratulieren. Er überreichte dem Jubilaren namens des Vorstandes der Vereinigung in Würdigung seiner Verdienste ein kleines Geschenk, das der also Geehrte herzlich verdankte, um zu versichern, dass er seine Kräfte auch in Zukunft nach bestem Wissen in den Dienst der Vereinigung stellen werde.

Eines der Haupttraktanden der Tagung bildete das

Begehren der eidgenössischen Steuerverwaltung um freiwillige Eintragung der Konsumvereinsbäckereien als Grossisten.

Ueber diesen Punkt der Tagesordnung sprach *P. Seiler*, Chefbuchhalter des V. S. K., ausgehend vom Artikel 10, Absatz 3 des Warenumsatzsteuerbeschlusses, der vorsieht, dass als Grossisten eingetragen werden müssen solche Warenverteiler, die mehr als 25% ihres Umsatzes selbst herstellen. Seit 1. Januar 1950 sind viele lebensnotwendige Artikel steuerfrei geworden. Der V. S. K. hat seinerzeit die Befreiung auch für Backwaren verlangt. Dieses Ziel wurde mit Ausnahme von Zwieback nicht erreicht.

Dadurch ist nun eine Ungleichheit zwischen solchen Firmen entstanden, die als Grossisten und solchen, die nicht als Grossisten eingetragen sind. Die Rohmaterialien sind steuerfrei. Der Detaillist muss deshalb auch für solche Produkte, die der Warenumsatzsteuer weiter unterliegen, keine Steuer abliefern. Das bedeutet eine materiell ungleiche Behandlung. Die Privatbäcker, die, sofern sie einen Umsatz von mehr als Fr. 35 000.— erzielen, als Grossisten eingetragen sein müssen, versuchen begreiflicherweise diese Ungleichheit zu beseitigen. Direktor Amstutz von der Eidg. Steuerverwaltung hat sich schriftlich und mündlich an Prof. Weber gewandt und darauf hingewiesen, dass, falls nicht die freiwillige Eintragung der Bäckereibetriebe der Konsumgenossenschaften erfolge, eine Aenderung des Warenumsatzsteuerbeschlusses in Aussicht genommen werden müsse.

Demgegenüber hat der V. S. K. zunächst noch einmal die Befreiung der Backwaren von der Warenumsatzsteuerpflicht überhaupt zu erreichen versucht. Auf der Steuerverwaltung und vor allem im Finanzdepartement erklärt man aber, dass Kleingebäck und Konditoreiwaren nicht lebensnotwendig seien; Fleisch anderseits sei generell von der Steuerpflicht ausgenommen worden, weil eine Abgrenzung zwischen lebensnotwendigen und andern Fleischsorten viel schwieriger durchzuführen wäre.

Die Warenhäuser sind übrigens in einer ähnlichen Lage wie unsere Bäckereien und sie scheinen bereit zu sein, einer freiwilligen Regelung beizutreten, um den Zwang unnötig zu machen.

Unsere Genossenschaften kämpfen für die *Steuergerechtigkeit*, wobei vor allem auf die Ungerechtigkeit bei der Rückvergütung zu verweisen ist. Erklären sie sich nicht zu dieser freiwilligen Eintragung für ihre Bäckereibetriebe bereit, so wird das von der Konkurrenz entsprechend ausgeschlachtet und eine Korrektur wird

auf alle Fälle kommen. Stimmen wir nicht zu. so werden wir zweifellos dazu gezwungen werden. Das aber scheint dem Referenten ein grosser Schaden für unsere Bewegung zu sein.

Die Genossenschaften sind auch *gemeinwirtschaftliche* Unternehmungen. die eine bessere Wirtschaftsordnung erstreben. Die freiwillige Unterstellung wird nach der Ueberzeugung des Referenten unsere Position auf andern Gebieten stärken.

Prof. *Weber* weisst darauf hin. dass die Privatbäckermeister gegen diese Ungerechtigkeit Sturm gelaufen seien. Wir haben der Steuerverwaltung eine Prüfung der Frage in Aussicht gestellt. Lehnen wir die freiwillige Eintragung als Grossisten ab. so werden wir damit einen Propagandasturm des Gewerbes entfesseln und in diesem Fall würde eine wirkliche *Privilegierung* der Genossenschaften vorliegen. Eine Aenderung der Gesetzgebung würde zweifellos kommen.

Die grösseren Vereine mit mehr als 35 000 Franken Bäckereiumsatz sollten sich nur für die Bäckerei als Grossisten eintragen lassen unter der Voraussetzung. dass auch andere Unternehmungen. die in der gleichen Lage sind. diese Eintragung vornehmen lassen.

Präsident *Zulauf* erklärt. dass man in dieser Angelegenheit verschiedener Meinung sein könne. Wohl ist eine Ungerechtigkeit vorhanden. aber schliesslich haben nicht wir das Gesetz gemacht. Der A. C. V. beider Basel z. B. hat für 1949 Fr. 18 968.— in Form der Warenumsatzsteuer für Bäckereiprodukte abgeliefert. Wäre er als Grossist eingetragen gewesen. so hätte er Fr. 89 000.— zu entrichten gehabt. Der Unterschied von Fr. 70 000.— entspricht einer Brotpreiserhöhung um 4 Rappen für Ruchbrot. Bis dahin aber hat der A. C. V. seine Ruchbrotpreise noch nicht erhöht.

Dass die Privatbäckermeister Sturm laufen. ist begreiflich. Sie taten das auch schon bei andern Gelegenheiten. was uns nicht besondern Eindruck zu machen braucht. Ob wir zustimmen oder nicht. so werden die Privatbäckermeister trotzdem mit den Konsumgenossenschaften nicht zufrieden sein. Die Funktion der Genossenschaft ist ja schliesslich vor allem die,

dem Konsumenten zu dienen und nicht die Konkurrenz zu stärken.

Auch die Privatbäcker verlangen die Befreiung sämtlicher Bäckereiartikel von der Wust. Der Regierungsrat des Kantons Baselland hat eine ähnliche Forderung an den Bundesrat gestellt. wobei er als Eventuallösung vorschlug. eine Art «Quellenbesteuerung» einzuführen. d. h. die Rohmaterialien. die für die Herstellung von Backwaren und Konditoreiartikeln dienen. beim Eingang in den Produktionsbetrieb zu besteuern. Damit könnten auch wir uns einverstanden erklären.

Unsere Vereinigung sollte dem Bundesrat die gleichen Vorschläge unterbreiten wie die privaten Bäckermeister, d. h. vollständige Befreiung der Backwaren von der Umsatzsteuer oder dann Besteuerung der Rohstoffe an der Quelle. Dadurch würden die Spiesse wieder gleich lang.

Verwalter *Ensner*, Winterthur, unterstützt die Ausführungen des Präsidenten und weist auf die grössere Belastung hin. die die Eintragung als Grossist für Winterthur mit sich bringen würde.

Wir haben wirklich keinen Anlass. uns freiwillig eintragen zu lassen. nachdem wir seit Jahren von seiten des Bundes immer wieder mit neuen Ungerechtigkeiten bedacht worden sind. Eine Steigerung des Kampfes gegen die Genossenschaften von seiten des Gewerbes ist kaum mehr möglich. Ferner ist auch darauf hinzuweisen. dass, wenn Forellen und Poulets steuerfrei sind, dann gewiss auch das Kleingebäck befreit werden könnte.

Bei der Besteuerung der Rückvergütung und auch bei der Ausgleichsteuer ist uns Unrecht widerfahren. Wir haben auch deshalb keinen Grund, dem Verlangen der Steuerverwaltung zu entsprechen. Vielmehr müssen wir mit Entschiedenheit gegen die Sinnlosigkeit der Umsatzsteuerbelastung auftreten.

E. Baumann, Verwalter der Bäckereigenossenschaft Lenzburg. weist auf die Ungerechtigkeit hin, die es bedeutet. dass diejenige Hausfrau, die mitverdienen muss, beim Einkauf fertiger Backprodukte die Umsatzsteuer zu entrichten hat, währenddem die nichtberufstätige Frau, die Backwaren selbst herstellen kann, von der Steuer nicht betroffen wird. Ferner müssen wir ja schliesslich auch für unsere Backwaren die Ausgleichsteuer bezahlen. Das ist auch eine Belastung der Bäkkerei. Wir müssen eine Befreiung der Backwaren von der Umsatzsteuer fordern.

Auch Verwalter *Bolliger*, Brugg, erklärt sich mit den Ausführungen seiner Vorredner einverstanden und weist besonders noch darauf hin, dass Nichtgrossisten bei der Umsatzsteuer auf Handelswaren mit 2,5% vom Einstandspreis belastet werden, während der Grossist nur 2% abzüglich Rückvergütung auf seine Verkaufspreise zu zahlen hat. Es gibt aber viele Artikel, bei denen wir nicht eine Marge von 25% haben. Gleiches gilt für die Gruppe 4 und 6%. Die Marge erreicht hier nur in den seltensten Fällen die notwendigen 50%. Das bedeutet ebenfalls eine zusätzliche Belastung des Nicht-Steuergrossisten. Schliesslich bedeutet auch die uns auferlegte Ausgleichsteuer eine indirekte Bevorzugung des privaten Bäckers.

P. Seiler fragt sich, ob die Vorschläge von Verwalter Ensner «strategisch» richtig seien. Wir müssen uns vor Augen halten, dass, wenn wir uns nicht freiwillig eintragen lassen, wir eben gezwungen werden, mindestens ebensoviel zu zahlen. Das aber würde einen psychologischen Nachteil bedeuten. Im übrigen kann ja die Warenumsatzsteuer auf den Konsumenten abgewälzt werden.

Selbstverständlich treten wir für die Befreiung der Backwaren überhaupt ein, aber das muss vom Parlament beschlossen werden. Den «Sturm» seitens des Gewerbes fürchte ich nicht, aber in allen frühern Fällen waren wir in guter Position. Ob das hier auch der Fall ist, scheint fraglich.

Eine Quellenbesteuerung möchte ich nicht wünschen. Das wäre eine sehr komplizierte Sache. Was die Unterschiede in der Besteuerung von Grossisten und Detaillisten, die Verwalter Bolliger angeführt hat, betrifft. so müssen wir eben in allen den Fällen, wo wir als Grossisten besser fahren, uns eintragen lassen.

Der *Präsident* weist auf die Tatsache hin, dass viele Vereine die Warenumsatzsteuer selber tragen. Der A. C. V. hat bis dahin auch den Aufschlag auf dem Ruchbrot selbst getragen *und* die Warenumsatzsteuer übernommen. Wir können nun nicht plötzlich neben der früher oder später notwendig werdenden Ueberwälzung der Preiserhöhung von 4 Rappen dem Konsumenten noch die Umsatzsteuer auf Kleingebäck berechnen.

Einstimmig beschliesst die Versammlung hierauf,

auf das Begehren der eidgenössischen Steuerverwaltung um freiwillige Eintragung der Konsumvereinsbäckereien als Grossisten nicht einzutreten und demgegenüber die Befreiung der Backwaren von der Warenumsatzsteuer zu verlangen oder eventuell für die «Quellenbesteuerung» einzutreten.

Es soll eine Delegation bestimmt werden, die mit der Eidg. Steuerverwaltung Rücksprache nimmt, um die Haltung unserer Vereinigung darzulegen.

Ueber die

Brotpropaganda-Aktion pro 1950

referiert *E. Herzig* von der Abteilung Propaganda des A. C. V. Konsumbrot ist sicher Qualitätsbrot. Dieses Argument allein genügt heute aber nicht mehr. Bei gleicher Qualität jedoch bietet der Einkauf des Brotes in der Genossenschaft den Vorteil der *Rückvergütung.* Das ist der Gesichtspunkt, auf dem die Aktion aufgebaut ist.

Propaganda kostet Geld, dessen Einsatz sich nur dann lohnt, wenn es in Form erhöhter Umsätze wieder eingeht. Was die Gemeinschaftswerbung betrifft, so hat die Bäckereivereinigung Pionierarbeit geleistet. Es ist deshalb zu erwarten, dass *alle* mitarbeiten werden, wobei die kleineren Vereine, die nicht über eine eigene Propagandaabteilung verfügen, von der Abteilung Propaganda des V. S. K. unterstützt werden sollen.

Die neue Aktion richtet sich vor allem an die *Mitglieder, die Nicht-Brotkonsumenten sind.* Die Werbemittel bestehen aus einer vierseitigen Beilage zur «Genossenschaft», aus Werbebriefen, Schaufensterstreifen, Blickfängen, Inseraten in der Lokalauflage und eventuell in der Lokalpresse. Die Kosten für die Aktion werden für den einzelnen Verein nicht sehr gross sein. Uebrigens ist die Bäckereivereinigung bereit, einen Teil der Kosten der vierseitigen Beilage der «Genossenchaft» zu übernehmen.

Ohne Diskussion beschliesst die Versammlung, den ihr vorgelegten Plan zu genehmigen.

Anschliessend orientiert der *Präsident* über

Aktuelle Bäckereifragen,

wobei er vor allem auf den *Brotpreis* näher eingeht. Der Ruchbrotpreis ist von den meisten Vereinen ab 1. Februar um 4 Rappen erhöht worden, was sich deshalb verantworten lässt, weil nun auf Ende Januar 1950 der Lebenskostenindex zum ersten Mal unter 160 Punkte, nämlich auf 158,9 Punkte, gefallen ist. Immerhin sollten Vereine, deren Betriebsergebnis das nicht unbedingt nötig macht, weiterhin den Aufschlag für die Konsumenten zu umgehen versuchen.

Abschliessend weist der Präsident auf die gute Getreideernte 1949 hin, die in qualitativer Hinsicht befriedigt und insgesamt 18 500 Eisenbahnwagen zu 10 Tonnen ergeben hat.

Im Anschluss daran wurden die *ordentlichen Geschäfte* der Jahresversammlung behandelt.

Der

Jahresbericht

der Vereinigung, auf den wir deshalb nicht näher einzugehen brauchen, weil wir jeweils im Zusammenhang mit den verschiedenen Versammlungen der Bäckereivereinigung Gelegenheit hatten, auf die aktuellen Fragen hinzuweisen, beschäftigt sich auch mit den Betriebsvergleichen, deren Ergebnisse für jeden Verwalter wertvolles Material bilden.

Jahresbericht und Jahresrechnung werden hierauf einstimmig genehmigt und anschliessend unter dem Traktandum «*Wahlen*», anstelle des aus dem Vorstand ausscheidenden *E. Hausammann,* Alt-Verwalter der Konsumgenossenschaft Schaffhausen, dessen Verdienste entsprechend gewürdigt werden, *E. Sigg,* Geschäftsleiter des Lebensmittelvereins Zürich, zum neuen Mitglied des Vorstandes gewählt.

An Stelle des krankheitshalber ebenfalls zurücktretenden Verwalters *Saenger,* St. Immer, dem der Vorsitzende ebenfalls den Dank der Vereinigung ausspricht, wird Verwalter *Donzé,* St. Ursanne, zum neuen Mitglied der Kontrollstelle gewählt. Als Ersatz wird schliesslich Geschäftsleiter *Naef,* Luzern, bestimmt.

Als letztes Traktandum behandelt die Versammlung die Frage einer Erhöhung der *Mitgliederbeiträge* um durchschnittlich 50%. Die Versammlung stimmt auch hier zu und überträgt dem Vorstand die Festlegung der einzelnen im Durchschnitt um 50% zu erhöhenden Beiträge.

In seinem Schlusswort verdankt der Präsident die zahlreiche Beteiligung an der Jahresversammlung sowie die aktive Teilnahme der Anwesenden an der Diskussion und schliesst hierauf die Versammlung, die Zeugnis abgelegt hat von der Wichtigkeit derartiger Zusammenschlüsse im Schosse unserer Bewegung. Erfahrungsaustausch, Besprechung gemeinsamer Aufgaben und Angelegenheiten gehören zum Wichtigsten für jeden Verwalter, weshalb es kein Wunder ist, dass im Schosse der Genossenschaftsbewegung ein bunter Kranz von Arbeitsgemeinschaften diesen wichtigen Aufgaben obliegt, die im Zeichen der sich verschärfenden Konkurrenz von immer grösserer Bedeutung werden. M.



Als letzte Aktion dieses Winters hat die

Glückskette von Radio Basel

eine Sammlung zugunsten überlasteter Mütter durchgeführt. Die Filialen unserer Konsumgenossenschaften und die Rabattsparvereinen angeschlossenen Detailhandelsunternehmungen wurden aufgefordert, bei ihren Mitgliedern und Kunden Rückvergütungs- bzw. Rabattmarken zu sammeln. Was die dem V. S. K. angeschlossenen Konsumgenossenschaften angeht, dürfen wir heute mit Genugtuung feststellen, dass der Aufruf der Glückskette in unsern Kreisen nicht überhört worden ist, ergab doch die Sammlung von Rückvergütungsmarken einen Betrag von

Fr. 26 246.01

gegenüber Fr. 17 728.05 vor einem Jahr. An der Aktion haben sich insgesamt 91 Vereine beteiligt.

Nur der aktive Einsatz und die Bereitwilligkeit zur Mithilfe vor allem von seiten der *Verkäuferinnen,* hat dieses erfreuliche Resultat ermöglicht, das deshalb auch an dieser Stelle allen, die dazu beigetragen haben, herzlich verdankt sei.

ARBEIT ... FREUDE oder FRON?

Die praktische Psychologie des «Führers» im Betrieb

P.-D. Dr. Paul Reiwald

Weder auf Seiten der Unternehmer noch auf Seiten der Arbeiter und Angestellten ist bis zum heutigen Tage die Vorliebe für die Betriebspsychologie sehr gross. Das ist kein Wunder. Sie blickt in der Schweiz erst auf eine Existenz von einem knappen Vierteljahrhundert zurück, wie *A. Carrard* in seiner letzten Arbeit «Praktische Einführung in die Arbeitspsychologie» festgestellt hat. Das ist eine sehr kurze Zeit, und es hat unendliche Mühe gekostet, um ihr überhaupt Eingang zu verschaffen. Der Widerstand ist auch keineswegs überwunden. Zumal der Unternehmer ist in einer Zeit zurückhaltender oder gar rückläufiger Konjunktur leicht geneigt, die Betriebspsychologie als überflüssige Belastung zu erklären und, allein schon aus Ersparnisgründen, nach Möglichkeit über Bord zu werfen.

Auf einem Vortrag an der Handelshochschule St. Gallen über «Personalprobleme im Betrieb» hat Dipl.-Ing. *Leonhard Finckh* folgende bezeichnende Aeusserung eines Industriellen zitiert:

«Man hat in den letzten Jahren hinsichtlich der Behandlung der Arbeiter und Angestellten allerhand Neues eingeführt, was sich meiner Meinung nach nicht halten lässt. Dieses Eingehen auf jedes Anliegen, die unzähligen Besprechungen kosten der Direktion und den Abteilungsleitern enorm viel Zeit und Geld. Man wird erleben, dass man damit zu keinem Ziele kommt. Wer die Verantwortung tragen soll, muss auch frei entscheiden können, und sagen, was zu geschehen hat. Man hat in der Anwendung dieser psychologischen Methoden oft übertrieben.»

Es handelt sich aber gar nicht um die Frage des Sagens, *was* zu geschehen hat, sondern darum, *wie* man es sagt. Gerade wenn man, wie wir es tun, nach den Grundsätzen der Massenpsychologie den Direktor, den Betriebsleiter, ja selbst den Vorarbeiter als «Führer» auffasst, so kommt es darauf an, dass diese «Führer» nicht als Autokraten herrschen, sondern dass sie die menschlichen Bindungen nicht vergessen, auf denen ihre Führerstellung beruht. Dazu bedarf es aber keiner Zeit und keiner Geldausgaben, sondern *einer bestimmten Einstellung*. Im Genossenschaftsbetrieb ergibt sie sich aus der Idee der Genossenschaft. Aber es handelt sich um eine Einstellung, die für alle Betriebe gültig sein sollte.

Derjenige, dem diese Einstellung natürlich ist, oder dem sie zur Natur geworden ist, braucht keine langen Aussprachen, um sie Arbeiter und Angestellte fühlen zu lassen. Ein Wort des persönlichen Interesses, die Nachfrage nach einem kranken Kind tun Wunder, wenn sie auf einer wirklichen Teilnahme beruhen. Durch die Versachlichung und Mechanisierung des gesamten Lebens ist der Mensch, und zumal der arbeitende Mensch, heute ausgehungert. Er verlangt nach persönlichem Kontakt mehr denn je, sonst kann er einfach seine Arbeit nicht so leisten, wie es sonst möglich ist. Zur Aufgabe des Führers im Betrieb gehört die Erfüllung dieser Ansprüche nicht weniger wie die Organisation der notwendigen Arbeit.

Diejenigen, die glauben, dass Persönliches nicht in den Betrieb gehört, dass es nur die Arbeit stört, sollten sich die Frage vorlegen, warum grosse Heerführer und Staatsmänner wie Caesar, Wallenstein oder Napoleon solch grossen Wert darauf gelegt haben, ihre Beamten und Soldaten mit Namen ansprechen zu können. Weil der Name etwas Höchstpersönliches ist, weil der Angesprochene fühlt, dass der Chef mit dem Arbeiter oder Angestellten, obwohl er doch nur einer von den vielen ist, eine Verbindung sucht und besitzt. Sie ist die Brücke, die dann dazu führt, dass die unentbehrliche Gleichsetzung des Betriebsangehörigen mit dem Leiter oder noch besser mit dem Unternehmen, das durch den Leiter vertreten wird, erfolgt. Ich kenne die Gehilfin einer Aerztin, die sich in solchem Masse mit ihrer «Chefin» identifiziert, dass sie oft am Telephon oder bei anderen Gelegenheiten antwortet: «*Wir* haben heute Sprechstunde».

Sache der Leiter von Betrieben ist es, dieses Gefühl des «Wir» bei den Mitarbeitern zu erzeugen. Wer nicht allein für *seinen* Lohn und für sich arbeitet, sondern auch für das «Wir», der arbeitet mit unvergleichlich viel grösserem Interesse und anderer Freude als derjenige, der mit dem Unternehmen nur durch die Lohndüte verbunden ist.

Grosse Industrieleiter haben verschiedentlich unverhohlen ausgesprochen, dass sie ihre Stellung und ihren Erfolg keineswegs ihren überragenden technischen Kenntnissen verdankten, sondern ganz überwiegend ihrer Kunst im «Umgang mit Menschen». Charles Schwab, die rechte Hand des Stahlmagnaten Andrew Carnegie, hat wiederholt die Ueberlegenheit anderer Direktoren in ihrer Kenntnis der Stahlerzeugung anerkannt, der führende Mann der Gummiindustrie, Goodrich, hat gar vor einem gefüllten Saal zugegeben, dass er von Gummi sowenig verstehe wie von Stahl, und der Bruder des verstorbenen Wendell Wilkie, Frederick Willkie, Grossindustrieller, der in den verschiedensten Branchen leitend tätig war, ist in einem aufschlussreichen Buch «A rebell yells», das heisst «Der Schrei eines Rebellen», zu dem Schluss gekommen,

zu Betriebsleitern, ja zu Vorarbeitern nicht diejenigen zu nehmen, die die grössten Produktionskenntnisse besitzen, sondern die, die Menschen am besten zu behandeln wissen, vor allem es verstehen, Lust und Liebe zur Arbeit in ihnen zu erzeugen.

Alle diese erfahrenen Männer hätten die eingangs wiedergegebene Aeusserung hinsichtlich der übertriebenen Anwendung der psychologischen Methoden ganz entschieden zurückgewiesen. Allerdings muss es sich um eine Psychologie des praktischen Umgangs handeln, nicht um ausgeklügelte Theorien, eben um *eine Psychologie, die Menschen für die Werkidee und die, die sie vertreten, arbeiten macht, nicht aus Zwang, sondern aus Lust.*

Den grössten Erfolg in dieser Hinsicht hat entschieden der obengenannte Charles Schwab erzielt, der nicht umsonst ein Gehalt von einer Million Dollar von Carnegie erhielt. Eines Tages liess er sich den Leiter eines Walzwerks kommen:

«Ich verstehe nicht», sagte er zu ihm, «wie ein so tüchtiger Mann wie Sie es nicht zuwege bringt, die gehörige Anzahl Tonnen mit seinen Leuten zu fördern.»

«Ich verstehe es auch nicht, «erwiderte der Mann ganz verzweifelt. «Ich habe alles versucht, ich habe den Leuten gut zugeredet, ich habe geschimpft, geflucht, gedroht — es hat alles nichts geholfen, sie wollen einfach nicht richtig arbeiten.»

Charles Schwab begleitete seinen Betriebsleiter zum Werk. Es war kurz vor dem Wechsel von Tag- und Nachtschicht.

«Was habt Ihr heute geschafft, wie hoch ist Ihre Förderungszahl», wandte er sich an den nächststehenden Arbeiter.

«Sechs», lautete die Antwort.

Schwab liess sich ein Stück Kreide geben und malte auf ein Brett eine grosse Sechs. Dann verliess er, ohne ein Wort zu sagen, das Werk.

Die Leute der Nachtschicht sahen die grosse Sechs und fragten, was das bedeuten solle.

«Der grosse Chef (the big boss) war da. Er hat nach unserer Förderungszahl gefragt und sie dann dort angeschrieben.»

«So, so.» Die Männer der Nachtschicht sagten nichts weiter. Aber als sie am Morgen das Werk verliessen, hatten sie die Sechs durchgestrichen und eine ebenso grosse Sieben daneben gemalt. Die Männer der Tagschicht verstanden sofort. Sie sollten schneller arbeiten als die Nachtschicht. Nun, sie würden es ihnen schon geben. Und richtig: am Abend war die Sieben durchgestrichen und dafür stand eine Acht da. So ging es mehrere Tage, bis die Förderungszahl die der übrigen Abteilungen übertroffen hatte.

Schwab hatte es verstanden, den Ehrgeiz der Arbeiter zu wecken, sie aber in dem Wettkampf auch neue Lust an der Arbeit finden zu lassen.

Es lohnt sich also in jeder Hinsicht, in wirtschaftlicher genau wie in ideeller Beziehung, sich um die Psychologie im Betrieb zu kümmern und etwas von ihrer praktischen Anwendung zu verstehen. Das Internationale Arbeitsamt in Genf hat denn auch gerade vor einem Jahr auf einer Konferenz, die die Ausbildung des Aufsichtspersonals zum Gegenstand hatte, als Ziele aufgestellt:

a) ein besseres Vertrauensverhältnis zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern *und dadurch*

b) Erhöhung der Arbeitsfreude und des Arbeitswillens ... *und dadurch*

c) Verbesserung der Arbeitsleistung und Arbeitsproduktion.



Die mangelnden Kenntnisse der französischen Sprache

beim Personal mancher Konsumläden wirken sich immer wieder peinlich aus. Nich nur für das Ladenpersonal, sondern auch für die Mitgliedschaft. Man hat mir zwar schon gesagt, dass dieser unbedingte Nachteil bald wieder verschwinden werde, da man in manchen Konsumgenossenschaften bei der Einstellung neuer Verkäuferinnen, namentlich aber auch in der Ausbildung des Lehrpersonals darauf achte, dass sie wenigstens eine zweite Landessprache sprechen. Das mag wohl sein, doch bis es so weit ist, scheint mir, sollte man doch darauf hinwirken, dass diejenigen Verkäuferinnen, die nicht Französisch verstehen, wenigstens die elementarsten Begriffe erlernen. Vielfach ist es ja so, dass man schon «irgendwie» etwas von einer andern Sprache weiss, jedoch jene bekannten Hemmungen hat, das Wenige, das man versteht, anzuwenden. Wie wäre es daher, wenn gerade im Hinblick auf die Verkaufstätigkeit Kurse zur Auffrischung und Hemmungsüberwindung für das Ladenpersonal veranstaltet würden? Frau E. S.-M.

Ein Vorschlag, der sich sicherlich verwirklichen liesse

Die Menge dessen, was wir im Konsumladen einkaufen, ist von verschiedenen Voraussetzungen abhängig. Da ist einmal der Bedarf, der den Ausschlag gibt, dann aber auch das Geld, das uns zur Verfügung steht, auch die Qualität der verkauften Erzeugnisse mag ihre Bedeutung haben. Daneben sind noch viele andere Gründe massgebend. Einen dieser vielen «vielen andern Gründe» wollen wir heute herausgreifen.

Seien wir ehrlich: Schon oft hätten wir noch verschiedene andere Kleinigkeiten gekauft, wäre unsere Tasche oder unser Korb nicht bereits bis oben voll gewesen. So haben wir eben den weitern Einkauf auf später verschoben — und dann die Dinge irgendwo erstanden. Darum möchte ich hier an dieser Stelle den Vorschlag machen, dass jede Konsumgenossenschaft in ihren verschiedenen Filialen zehn oder zwanzig Körbe oder Marktnetze deponiert. Diese notwendigen «Traginstrumente» sollen dann jenen Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden, denen es gerade daran mangelt. Um einen eventuellen Missbrauch zu verhüten, könnte ja ein Depot von einem Franken erhoben werden, was ich allerdings nicht empfehlen möchte, denn ein gewisses Vertrauen muss man einfach dem Nebenmenschen (und dem Menschen vor dem Ladentisch) entgegenbringen. Vielleicht liesse sich auch eine Lösung des Problems darin finden, dass man in grossen Mengen jene bekannten Papiertaschen herstellt.

Wie wäre es übrigens, wenn ein Hausspeditionsdienst eingerichtet würde? Ich wäre jedenfalls schon dabei, einen ordentlichen Wochenvorrat einzukaufen, wenn ich dann nicht die ganze Last heimschleppen müsste.

Marianne Schlepper

Auf das Echo von «hinter dem Ladentisch» und auch dasjenige der Verwalter sind wir gespannt. Red.

Wir fragen nur

Herr Nationalrat *Carl E. Scherrer*, seines Zeichens Spenglermeister in Schaffhausen und überdies prominenter Gewerbevertreter, mit dem uns auseinanderzusetzen wir an dieser Stelle auch schon Gelegenheit hatten, ohne allerdings einer Antwort gewürdigt zu werden, hat kürzlich an einer freisinnigen Gewerbetagung in Zürich einen Vortrag gehalten. «Aktuelle und zukünftige Fragen des gewerblichen Mittelstandes», lautete der Titel des Referates, über das die «NZZ» vom 14. März ausführlich berichtet hat.

Nach diesem Bericht wies Herr Nationalrat Carl E. Scherrer insbesondere auf die «ernsten Besorgnisse» hin, die die Genossenschaften im Gewerbe wachriefen, wobei er es — nach dem erwähnten Bericht — auch für nötig fand, einen Unterschied zwischen — sagen wir einmal — «bösen» und «guten» Genossenschaften zu konstruieren. Auf welcher Seite die dem V. S. K. angeschlossenen Genossenschaften da einzureihen sind, lässt sich erraten. Aber diese sind eben nicht auf dem Grundsatz der Selbsthilfe aufgebaut und deshalb nichts anderes als gewöhnliche Erwerbsgesellschaften, die zudem noch — möchten wir beifügen — dem Detailhandel Konkurrenz machen. Dass Sie trotz all dieser «Untugenden» dann erst noch «Privilegien» für sich beanspruchen — das, Herr Nationalrat, wissen wir schon lange!

Nun, wir wollen mit Herrn Nationalrat Carl E. Scherrer nicht rechten und wir wollen auch nicht versuchen, ihn eines bessern zu belehren. Das wäre vergebene Liebesmüh' und sinnlos vertane Druckerschwärze. Wir möchten für heute Herrn Nationalrat Carl E. Scherrer nur in aller Bescheidenheit fragen, ob er sich — der angesehene Spenglermeister — noch an den Bau der Bäckerei des Allgemeinen Konsumvereins Schaffhausen erinnere. Und ob er etwa bereits vergessen habe, wie er sich damals bemühte, einen Auftrag zu erhalten, der ihm dann schliesslich auch erteilt wurde. Wie gesagt, wir fragen nur und sind uns bewusst, dass auch das wohl eine rhetorische Frage wird bleiben müssen, da Herr Nationalrat Carl E. Scherrer kaum gerne an jene Episode zurückdenkt.

Merkwürdig bleibt aber dennoch, dass man ausgerechnet diejenigen in Grund und Boden verdammt, von denen man auf der andern Seite dann doch wieder gerne Aufträge entgegennimmt. Aber, vielleicht würde ja Herr Nationalrat Carl E. Scherrer unter den heutigen Umständen es weit von sich weisen, für eine «böse» Genossenschaft auch nur den kleinsten Auftrag auszuführen. Er wird ja allerdings auch kaum mehr in «Gefahr» kommen. M.

AHV – Ausgleichskasse V. S. K.

Bericht über das zweite Geschäftsjahr

Am 4. März 1950 fand in Basel — unter dem Vorsitz des Präsidenten, Herrn Direktor O. Zellweger — die vierte ordentliche Sitzung des Vorstandes der Ausgleichskasse V. S. K. statt. Der Kassenvorstand genehmigte ausser der Behandlung anderer Traktanden den Jahresbericht und die Jahresrechnung pro 1949 der Ausgleichskasse. Zur Orientierung der Verbandsvereine und Zweckgenossenschaften veröffentlichen wir nachstehend einen Auszug aus dem Bericht des Kassenleiters, *F. Dettwiler*, an den Kassenvorstand.

Das zweite Geschäftsjahr brachte für die Ausgleichskasse V. S. K. die Bestätigung, dass die im Einführungsjahr getroffene Organisation der Kasse sich gut bewährt. Die Mitglieder und Versicherten sind mit den Anordnungen und dem eingeführten Verfahren der Kasse vertraut und bemühen sich, ihre Pflichten der Kasse gegenüber richtig zu erfüllen. Durch die für die Mitglieder geschaffenen Erleichterungen besteht Gewähr für einen guten Ablauf der Geschäfte. Das Interesse der Mitglieder und der Versicherten an der Alters- und Hinterlassenenversicherung ist, durch die erstmals ab 1. Januar 1949 zur Auszahlung gelangenden ordentlichen Renten sowie durch Vorträge, insbesondere in den Kreisen der weiblichen Versicherten der Genossenschaftsbewegung, erneut geweckt worden. Die Diskussionen im Anschluss an die Referate bestätigen, dass eine gründliche Aufklärung über die Alters- und Hinterlassenenversicherung noch immer notwendig ist. Im Rahmen einer Vortragsreihe wurden auch die werdenden Konsumverwalter im Genossenschaftlichen Seminar im Freidorf in die ihnen aus der AHV erwachsenden Pflichten und Rechte eingeführt.

Kassenvorstand: Mit Ausnahme des zurückgetretenen Fritz Voegelin, La Chaux-de-Fonds, der durch Willy *Zysset*, La Chaux-de-Fonds, ersetzt wurde, bleibt der Vorstand gegenüber dem Vorjahr unverändert. Im Berichtsjahr fanden zwei Sitzungen des Kassenvorstandes statt.

Personalbestand der Kasse am 31. Januar 1950: 1 Leiter, 1 Buchhalter, 1 Sekretärin, 1 Kontrolleur (Arbeitgeberkontrolle). Trotz der Arbeitsvermehrung durch die Eintragungen der über 20 000 Belege auf die individuellen Beitragskonti und die ab 1. Januar 1949 zur Auszahlung gelangenden ordentlichen Altersrenten konnte die Kasse ihr Arbeitspensum ohne Personalzuwachs erfüllen. Die Organisation der Kasse erfuhr im Berichtsjahr keine Aenderungen.

Die Mitglieder sind im Berichtsjahr — mit Ausnahme der für die Erledigung der laufenden Geschäfte erforderlichen Mitteilungen — nicht mit neuen Instruktionen belastet worden. Die im ersten Geschäftsjahr erlassenen Weisungen der Kasse haben heute noch volle Gültigkeit.

Zu den am 1. Februar 1949 der Kasse angeschlossenen 578 Mitgliedern kamen im Berichtsjahr 5 Vereine der deutschen und ein Verein der italienischen Schweiz hinzu. Mitgliederbestand per 31. Januar 1950: deutsche Schweiz 383, französische Schweiz 126, italienische Schweiz 74, total , abzüglich 1 Abgang, 583. Bei den Versicherten brachte das Berichtsjahr 4299 Zuwachs- und 3826 Abgangsmutationen. Der Stand am 31. Dezember 1948 von 17 507 hat sich somit auf 18 080 Versicherte erhöht. Am 31. Dezember 1949 waren bei den 583 Mitgliedern ca. 18 000 Arbeitskräfte beschäftigt. Rund 300 Versicherte haben im Berichtsjahr ihren Arbeitsplatz innerhalb der Mitglieder gewechselt. Von den 18 000 Arbeitskräften sind ca. 6000 Männer und 12 000 Frauen.

An AHV-Beiträgen (4% der Lohnsumme) sind bei der Kasse im Berichtsjahr Fr. 3 421 712.18, gegenüber Fr. 3 286 679.28 im Vorjahr eingegangen. Dies entspricht einer beitragspflichtigen Lohnsumme von 82,1 Millionen pro 1948 und 85,5 Millionen pro 1949 und damit einer Zunahme im Berichtsjahr um 3,4 Millionen. Am 31. Januar 1950 hatten sämtliche Mitglieder die 4%igen AHV-Beiträge pro 1949 für ihr Personal an die Kasse abgeliefert.

Im Berichtsjahr gelangten für Fr. 65 423.90 Renten zur Auszahlung. Dieser Betrag verteilt sich auf 37 einfache Altersrenten, 46 Ehepaar-Altersrenten, 15 Witwenrenten, 9 Waisenrenten und eine Witwenabfindung. Die Renten wurden ausnahmslos an die Versicherten direkt per Postanweisung überwiesen. Die Auszahlung der Renten erfolgt pränumerando zwischen dem 5. und dem

7. des Monats. Im Verhältnis zur Zahl der Versicherten ist die Zahl der Rentenbezüger bescheiden. Die Ursache der verhältnismässig wenigen Rentenbezüger lässt sich wie folgt erklären: von den rund 18 000 beschäftigten Arbeitskräften sind rund 12 000 Frauen. In der Regel werden die weiblichen Angestellten der Mitglieder nach Erreichung des 60. Altersjahres pensioniert. Diese Versicherten haben nun bis zur Erreichung des 65. Altersjahres noch Beiträge als Nichterwerbstätige bei der kantonalen Ausgleichskasse ihres Wohnortes zu entrichten. Dadurch werden ihnen aber auch die Renten durch die kantonale Ausgleichskasse ihres Wohnortes ausbezahlt.

An Lohnausfallentschädigungen bei Militärdienst wurden im Berichtsahr Fr. 176 027.— ausbezahlt, im Jahres 1948 dagegen Fr. 139 425.85. Diese Beträge betreffen — pro 1948 1478 Soldkarten für 25 295 Diensttage — pro 1949 1935 Soldkarten für 30 319 Diensttage. 24 Gesuche um zusätzliche Lohnausfallentschädigung gingen ein und wurden von der Kasse bewilligt: für 878 Diensttage wurden Fr. 3467.10 ausbezahlt. Die seit Bestehen der Kasse getroffene Organisation betreffend den Wehrmannsschutz hat sich bewährt; Aenderungen im Verfahren wurden keine vorgenommen.

Im Jahre 1949 haben 59 Abrechnungspflichtige mit etwa 12 800 Versicherten, die eine Lohnbuchhaltung im Sinne der AHV führen, die von der Kasse mit Namen, Geburtsdatum und Versichertennummer des Arbeitgebers und dem Namen und der Kontonummer beschrifteten Beitragsbescheinigungen verwendet. 524 Abrechnungspflichtige mit rund 5200 Versicherten verwendeten die von der Kasse gleichfalls beschrifteten, im Doppel erstellten Beitragskarten. Am 31. Januar 1950 war die Kasse bereits im Besitz der vollständig ausgefüllten Beitragskarten, beziehungsweise Beitragsbescheinigungen von über 90% der Abrechnungspflichtigen. Das Abrechnungsverfahren, wie es seit Einführung der AHV besteht, hat sich sehr gut bewährt; irgendwelche Aenderungen wurden nicht vorgenommen. Das einfache Verfahren der Abrechnung mittels Einzahlungsschein wird von den Mitgliedern als Erleichterung empfunden und als zweckmässig bezeichnet. Im Laufe des Jahres als zuviel oder zuwenig abgerechnete Beiträge werden durch die Mitglieder selbst am Jahresende auf Grund der Lohnunterlagen ermittelt und bei der ordentlichen Ueberweisung der AHV-Beiträge für den Monat Dezember ausgeglichen. Die Mitglieder anerkennen dankbar, dass ihnen die Beitragskarten, beziehungsweise Beitragsbescheinigungen jeweils bereits auf den 1. Januar des Jahres, nach Berücksichtigung der Mutationen, vollständig beschriftet, zur Verfügung stehen. Für die Kasse bedeutet es eine wesentliche Entlastung, dass sie einheitlich, sauber und fehlerfrei beschriftete Unterlagen zur Verarbeitung erhält.

Es wurden insgesamt rund 20 000 Eintragungen auf die individuellen Beitragskonti pro 1948, für 3 283 237 Fr., vorgenommen.

Arbeitgeberkontrolle: In der Berichtsperiode (Aufnahme der Tätigkeit am 1. Februar 1949) wurden durch die interne Kontrollstelle folgende Kontrollen durchgeführt: 155 an Ort und Stelle, 49 auf der Verwaltung, insgesamt 204. Bei einem Mitgliederbestand am 31. Januar 1950 von 583 sind somit 35% der Mitglieder bereits revidiert. Die gesammelten Erfahrungen und Feststellungen lassen erkennen, dass mit Ausnahme von einigen geringfügigen Beanstandungen, die auf Grund unrichtiger Interpretation der gesetzlichen Bestimmungen und Nichtbeachtung der Weisungen der Kasse zurückzuführen sind, die Beitragspflicht durch die Mitglieder ordnungsgemäss erfüllt wird.

Die mit der Kassenrevision beauftragte Consilia-Fiduciaire in Basel hat in der Zeit vom 8. bis 11. August 1949 die Zwischenrevision und in der Zeit vom 7. bis 10. und 14. Februar 1950 die Schlussrevision durchgeführt. In ihrem vom 17. Februar 1950 datierten Schlussbericht schreibt die Consilia-Fiduciaire: «... Im Verlauf unserer Revision stellten wir fest, dass die Buchhaltung der Ausgleichskasse V. S. K., Basel, korrekt, sauber und ordnungsgemäss geführt wird. Im speziellen konnten wir uns überzeugen, dass die Eintragungen täglich verbucht werden. Die Kassengeschäfte werden schnell und sorgfältig erledigt. Die Beiträge gehen mit grosser Regelmässigkeit ein, so dass insbesondere per 31. Januar 1950 keine Rückstände zu verzeichnen waren. Die Organisation der Ausgleichskasse V. S. K. ist in jeder Beziehung mustergültig ...».

Der Kassenvorstand hat in der Sitzung vom 10. Dezember 1949 die Verwaltungskostenbeiträge bereits für das zweite Geschäftsjahr erheblich reduziert. Der Ansatz der Verwaltungskostenbeiträge pro 1949 wurde einheitlich auf 3½% der AHV-Beiträge, im Minimum auf Fr. 2.40, im Maximum auf Fr. 12 000.— im Jahr festgesetzt. Verwaltungskostenbeiträge der Mitglieder pro 1948: Fr. 134 847.70, pro 1949: Fr. 108 553.15. Für die laufenden Verwaltungskosten des Jahres 1949 wurde der Kasse vom Gründerverband V. S. K. wiederum ein Vorschuss gewährt.

Der Aufwand an Verwaltungskosten der Kasse betrug im Berichtsjahr für Löhne, Mobiliar und Maschinen, Miete, Büromaterial, Revisionen usw. Fr. 79 867.71. Demgegenüber betragen die Einnahmen an Verwaltungskostenbeiträgen der Mitglieder inklusive übrige Einnahmen Fr. 110 289.75, so dass die Betriebsrechnung mit einem Ueberschuss von Fr. 30 422.04 abschliesst. (Ueberschuss pro 1948: Fr. 1741.39).

Durch die erstmalige Auszahlung der Renten im Jahre 1949 erfüllt die Kasse nun auch die Hauptaufgabe der Alters- und Hinterlassenenversicherung, die darin besteht, anstelle der Fürsorge die Vorsorge treten zu lassen und der älteren Generation den Lebensabend sorgenfreier zu gestalten, sowie den Witwen und Waisen den Existenzkampf erleichtern zu helfen.

Israels genossenschaftliche Stahlproduktion und Südfrüchteausfuhr

In den Reiseberichten über Israel, die im «SKV» (Nrn. 45 bis 52, 1949) erschienen sind, wurde auf die *Rolle der Genossenschaften in der Wirtschaft Israels* hingewiesen. Dabei wurde auch hervorgehoben, dass das besondere, ja wohl einzigartige Merkmal dieser wirtschaftlichen Betätigung in ihrer *Beteiligung an der Produktion* des Landes, also nicht nur an der Verteilung, liegt.

Nun wird bekannt, dass als neuestes Projekt die Errichtung eines *Stahlwerks* in Angriff genommen wird. Bauherr und Auftraggeber ist SOLEL BONEH, das Bauunternehmen der kooperativen Gruppen. *Dies dürfte der erste Fall sein, dass Genossenschaften sich auch auf dem Gebiet der Schwerindustrie betätigen.* Das Werk soll Ende dieses Jahres oder anfangs 1951 fertiggestellt werden und seinen Betrieb aufnehmen.

Die Produktionskapazität wird rund 60 000 Tonnen Stahlprodukte betragen: von Rundeisen, Konstruktionsprofilen bis Drahteisen.

Diese Erzeugung wird einen wesentlichen Beitrag an die Stahlversorgung des Landes leisten, das einen Prozess des wirtschaftlichen Ausbaus und der Industrialisierung durchmacht.

Es mag noch interessieren, dass die Planung der Anlage von einem bekannten amerikanischen Konstruktionsunternehmen in New York vorgenommen wird, der Firma Brassert & Co., und dass der Fachmann, der den Standort des neuen Stahlwerks an Ort und Stelle aussuchte — nämlich in Akko, zehn Kilometer nördlich des grossen Hafens von Haifa — auf den Namen C. F. *Ramseyer* hört.

*

Es war hier auch die Rede davon, dass *Zitrusfrüchte das wichtigste Produkt Israels* für den Export sind. Zitrus ist der Sammelname für Orangen, Grapefruits und Zitronen. Rund drei Viertel aller israelischen Ausfuhren entfallen auf Zitrusfrüchte und ihre Nebenerzeugnisse. Die Bedeutung dieser Produktion, deren Qualität klimatisch bedingt ist, ebenso dieser Exporte, liegt also auf der Hand. Nun werden die neuesten Zahlen bekannt, die die Mengen der ins Ausland verkauften Zitrusfrüchte der diesjährigen Ernte zeigen. Insgesamt wurden bis zum 26. Februar 1950 exportiert:

Orangen	2 213 000 Kisten
Grapefruits . . .	551 000 »
Zitronen	19 000 »
Total Zitrus . . .	2 783 000 Kisten

Wohin gingen diese Früchte? Wie immer ist England der wichtigste Markt. Immerhin haben die Bemühungen der wirtschaftlichen Behörden Israels, die Exporte auf eine grössere Anzahl von Ländern zu streuen, bereits einen gewissen Erfolg gehabt. Dadurch wird die Abhängigkeit von *einem* Abnehmer natürlich verringert, und umgekehrt *kann die Ausfuhr auch in den Dienst der Einfuhr gestellt werden.* Während von der vorigen Ernte rund 80 % nach den britischen Inseln gingen, ist dieser Anteil, obwohl immer noch bemerkenswert hoch, auf 60 % reduziert worden. Die Verteilung nach Ländern ist die Folgende:

Grossbritannien	1 764 000 Kisten
USA	5 000 »
Irland	59 892 »
Belgien	102 000 »
Holland	165 000 »
Schweden	256 000 »
Norwegen	150 000 »
Dänemark	41 000 »
Finnland	120 000 »
Rumänien	22 928 »
Bulgarien	3 479 »
Jugoslawien	7 000 »
Tschechoslowakei	61 000 »
Schweiz	26 000 »
Insgesamt	2 783 000 Kisten

Die Schweiz kaufte in Israel in der laufenden Saison keine Zitronen, sondern lediglich Orangen — die berühmten Jaffa-Orangen —, die selbst nach den USA verschifft werden, und zwar 4000 Kisten, sowie 22 000 Kisten Grapefruits. Da eine Kiste 40 kg Früchte enthält, entspricht diese Zahl einem Gewicht von 1040 Tonnen.

Im Jahre 1949 importierte die Schweiz — gemäss Statistik der Oberzolldirektion — insgesamt

Orangen und Mandarinen	47 503 676 kg	im Werte von 25¾ Mill. Fr.
Zitronen und Grapefruits	15 211 099 kg	im Werte von 7,4 Mill. Fr.

Die hauptsächlichen Lieferländer der Schweiz waren

1. Italien	mit 41 000 Tonnen
2. Spanien	mit 16 500 »
3. die USA	mit 3 250 »

Daneben nahmen sich die 152 *Tonnen* Zitronen und Grapefruits sowie die 109 *Kilo* Orangen für 69 Franken aus Israel (letztere ausschliesslich im Dezember 1949), wie in der *schweizerischen* Aussenhandelsstatistik ausgewiesen, ziemlich bescheiden aus.

J. Rosen

Volkswirtschaft

Weltzuckerlage im Jahr 1949/50

Einem kürzlich erschienenen Bericht der FAO über die Weltzuckerlage zufolge werden sich die Zuckerversorgung und der Verbrauch 1949/50 ungefähr die Waage halten. Die Weltproduktion (ohne Sowjetrussland) dürfte auf Rohzuckerbasis etwa 31,5 Millionen Tonnen betragen und für den Export im laufenden Zuckerwirtschaftsjahr ungefähr 9 510 000 Tonnen zur Verfügung stellen. Der Importbedarf, der verhältnismässig geringe Verbrauchssteigerungen in einigen Importländern aufweist, kann auf rund 9 482 000 Tonnen beziffert werden. Diese Schätzungen deuten darauf hin, dass die Zuckervorräte per 1. September 1950 sehr gering sein werden. Es sind keine Anzeichen dafür vorhanden, dass sich im laufenden Zuckerjahr grössere Ueberschüsse bilden werden. Die Produktionsschätzung für die Kampagne 1949/50 wurde bereits im Januar vorgenommen und muss deshalb als provisorisch gelten. Es werden noch etwa vier Monate vergehen, bis endgültige Zahlen vorliegen. Dem leichten Absinken der Weltzuckerproduktion (ohne Sowjetrussland) im Jahre 1948/49 gegenüber der Rekordproduktion von 31,9 Millionen Tonnen im Vorjahr steht die Tatsache gegenüber, dass die russische Erzeugung um eine halbe Million Tonnen höher veranschlagt werden kann als im vergangenen Jahr (1,8 Millionen Tonnen). Die Erzeugungszahlen für die einzelnen Kontinente lauten:

Zuckerproduktion in den einzelnen Kontinenten
(in 1000 Tonnen)

Kontinent	1934-38	1948/49	Schätzung 1949/50
Afrika	1 170	1 501	1 473
Asien	9 230	8 233	8 119
Europa (ohne Sowjetrussland)	6 498	6 747	6 718
Nord- und Mittelamerika	6 900	10 169	10 139
Südamerika	2 133	3 216	3 083
Ozeanien	1 834	1 996	1 974
Weltproduktion (ohne UdSSR)	27 765	31 862	31 506
UdSSR	2 800	1 800	2 300
Totale Weltproduktion	30 565	33 662	33 806

Der Produktionsrückgang im Jahre 1949/50 ist bedeutsamer als er beim ersten Anblick erscheinen mag. Er tritt zu einer Zeit ein, wo hohe Produktivität, Vollbeschäftigung, gesteigerte Einkommen und der Wegfall der Verbrauchseinschränkungen als Triebfeder für einen höheren Zuckerverbrauch wirken müssen. Ausserdem vermehrt sich die Weltbevölkerung jährlich um durchschnittlich 25 Millionen Menschen oder um etwas mehr als 1 %. Nimmt man an, dass die Weltbevölkerung Mitte 1949 (ohne Sowjetrussland) ungefähr 2175 Millionen betrug und dass sie bis Mitte 1950 auf ungefähr 2200 Millionen anwachsen wird, so ergibt sich ein Absinken der verfügbaren Zuckermenge pro Erdbewohner von 14,7 kg auf 14,3 kg. Dessen ungeachtet dürfte der Durchschnittsverbrauch 1949/50 etwas über den Vorkriegsjahren liegen.

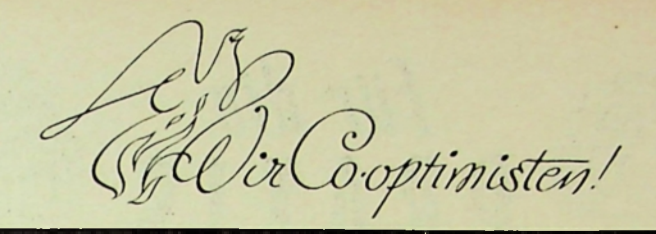
Weltbevölkerung, Zuckerproduktion und Zuckerverfügbarkeit je Erdbewohner

Jahr	Weltbevölkerung	Zuckerproduktion in t	Verfügbarkeit je Erdbewohner kg
1937	1 965 000 000	27 765 000	14,1
1948/49	2 175 000 000	31 862 000	14,7
1949/50	2 200 000 000	31 506 000	14,3

(J)

Coca-Cola-Gewinn

Die Coca-Cola International Corp. verzeichnete im Jahre 1949 einen auf 8,17 (1948 = 6,95) Millionen Dollars erhöhten Reingewinn, was 45,17 (37,62) Dollars je Aktie entspricht. Die Gesellschaft besitzt 1,36 Millionen Stammaktien ihrer Tochtergesellschaft Coca-Cola Co. mit einem Marktwert von 224,3 Millionen Dollars sowie 153 600 Aktien der Klasse «A» ihrer Tochtergesellschaft mit einem Marktwert von 8,92 Millionen Dollars.



10.

Die Anzeichen, dass die wirtschaftliche Hochkonjunktur den höchsten Punkt überschritten hat und sich nun auf der absteigenden Linie bewegt, zeigen sich unmissverständlich deutlich, und jeder Konsumverwalter, bis ins höchste Bergdorf hinauf, sollte sich nun über die notwendige Umstellung klar sein, damit er das Steuer fest in der Hand behalten und die kommenden Situationen meistern kann.

Niemand braucht sich jedoch darüber zu ängstigen, weil nun im Wirtschaftsleben wiederum eine Periode der Talfahrt einsetzt. Auch für das Wirtschaftsleben gilt das ewige Gesetz des Wechsels, die Wellenlinie. Eine steigende Kurve ist natürlich das Schönste für jeden Geschäftsmann, aber wer real denkt, weiss, dass alles, was hinaufgeht, auch wieder einmal herunter muss — nicht wahr?

Der Stürmi-Fritz findet nun, dass es keinen Wert hat, sich diesem Naturgesetz entgegenzustemmen und den unerwünschten Konjunkturrückgang aufzuhalten versuchen. Das wäre nichts als Kraftverschwendung. Aber er glaubt, dass es einmal gelingen sollte, für die schwierigen und gefährlichen Perioden unseres Daseins alle Kräfte zusammenzufassen für die gemeinsame Verteidigung, für gemeinschaftliche gegenseitige Hilfe, für gemeinsame Vorsorge und für gemeinsamen Aufbau. Das ist es, was wir dringend versuchen müssen. Gemeinsam wird man mehr zustande bringen, in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand, als es der einzelne je vermöchte.

Gewiss gibt es keinen einzigen Verwalter, der nicht stolz auf seine eigene Tüchtigkeit und Schlauheit wäre und darunter gibt es viele, die ganz gut allein kutschieren können, ohne sich je um andere zu kümmern. Und gerade das ist grundfalsch. Alle Einzel-Exemplare, und seien sie noch so Tausendsassas, haben immer nur einen beschränkten Wirkungsradius. Würden sich aber viele tüchtige, erfahrene und weitsichtige Einzelgänger zusammenschliessen, so gäbe das eine Elitegruppe, der nichts widerstehen könnte und deren Erfolge erstaunlich in die Breite gehen würden.

Die besten Voraussetzungen für eine solche Elitegruppe für den wirtschaftlichen Sektor bestehen schon in unserem Verwalterverein. Die Zusammensetzung des Vorstandes ist denkbar glücklich. Tüchtigste Berufskollegen arbeiten für das Interesse der Mitglieder. Die Möglichkeiten wären da, um eine weit über den bisherigen Rahmen hinaus lebendige Aktivität zu entfalten, alle zur Mitarbeit und zum disziplinierten Mitmachen zu sammeln, um die Konsumgenossenschaft in jedem Ort in der Schweiz als leuchtendes Vorbild an die Spitze aller anderen Warenvermittlungsunternehmen zu führen.

Dies zu realisieren wäre durchaus möglich — wenn wir den nötigen «Speuz» aufbringen! Gegenseitiges Vertrauen und starke Kameradschaft gehören allerdings auch noch dazu! Der Verwalterverein als Beratungsstelle für alle beruflichen Probleme, wie wäre das? Statt dass sich jeder einzelne mit den gleichen Experimenten abplagt, wenn Unsicherheiten, hohe Unkosten oder andere Schwierigkeiten die Ausführung einer guten Idee verunmöglichen, da würde man sich an den Verwalterverein wenden. Erprobte Ratschläge und Anregungen vom Vorstand würden die Dispositionen der Verwalter erleichtern und die Risiken herabmindern. Kostspielige und unsichere Experimente könnten vermieden werden. Wichtig und eine grosse Hilfe für jeden Verwalter wäre die Organisation von bestimmten *Aktionen*, zum Beispiel Gemeinschaftswerbung für die *Förderung der Eigenmarke* und der *Eigenprodukte, einheitliche Kennzeichnung der Verkaufsläden* und *genormte Ladeneinrichtungen.* Ebenfalls ist es eine dringliche Notwendigkeit, an der *Beschränkung der Warensortimente* zu arbeiten. Je mehr Sonderwünsche ausgeführt werden müssen, desto grössere Lagerhäuser werden notwendig — aber auch das Bestellungswesen, der Versand, die Verrechnung mit den Lieferanten werden komplizierter — nicht zu reden vom grösseren Lager im Laden, des grösseren Risikos durch Ladenhüter, der grösseren Verantwortlichkeit und Arbeit des Verwalters.

Eine weitere schöne Aufgabe für den Verwalterverein wäre die *Abschaffung aller Abfüllerei in den Verkaufsläden.* Nicht allein aus rein rationellen Erwägungen heraus, sondern auch um das Vertrauen der Mitgliedschaft in die Leistungsfähigkeit der Konsumgenossenschaft nicht immer wieder aufs neue zu erschüttern.

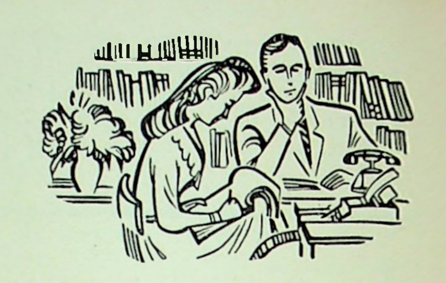
Abfüllen von Speiseöl, Fett, Honig, Konfitüre, Schmierseife, Bodenwichse, Sprit, Petrol usw. und das Abpacken von Mehl, Zucker, Reis, Griess, Hülsenfrüchten, Mais, Kräutertee, Paniermehl, Zwieback usw. gehört einfach nicht mehr in ein Ladenlokal hinein, sondern sollte alsgemach in den Lagerhäusern und Betrieben des V. S. K. zentralisiert werden. Als Uebergangslösung wären zum mindesten einheitliche Verpackungen und Beutel auszuarbeiten, die zudem in einer Sammelauflage bedeutend vorteilhafter zu stehen kommen.

Gelegenheiten sind in Hülle und Fülle vorhanden. Die meisten Verwalter sind so aufgeschlossen und vernünftig, dass sie einen Vorteil erkennen können, wenn sie einen sehen. Wir sind sicher auch alle willig, mitzuhelfen, dass aus dem heutigen Konsumladen der «Super-Service-Volksladen» der Zukunft werden kann.

Was meinen der Vorstand und unsere Kollegen im Verwalterverein zu diesen Anregungen? **Stürmi-Fritz**



Für die PRAXIS





Mein Freund Theophil

Der liebe Theophil hat eine besondere Begabung dafür, die Verkäuferin in einem Laden auszusuchen, die am unangenehmsten ist. Ich weiss nicht, woran das liegt, aber das ist schon mal so, und der Arme erträgt sein Leid in Ruhe und Ergebenheit.

Dieses Mal aber schien Theophil das grosse Los gezogen zu haben, so fröhlich war er, als er vor einigen Tagen nach der Arbeit zu uns kam. Er war, wie gewöhnlich, mit Paketen vollbeladen, aber auch mit guter Laune. Und kaum sass er, so begann er auch schon, uns sein Herz auszuschütten.

Er musste da wieder einmal noch rasch vor Geschäftsschluss einkaufen.

«Gott, waren die dort nett», meinte strahlend Theophil. «Stellen Sie sich mal vor: ich verlange Spinat — sehr gesund in dieser Jahreszeit — und zeige auf den Gemüseständer. Das Fräulein schaut den Spinat an und dann mich — das bin ich sonst gar nicht gewohnt. Dann sagte sie: 'Nein, zu dem würde ich Ihnen nicht raten. Das ist nur ein Rest und gar nicht mehr frisch. Lassen Sie diesmal den Spinat. Ich würde Ihnen vielmehr den Rosenkohl dort empfehlen. Wir haben ihn erst vor einer Stunde bekommen, ganz knusprig, ohne Frostschaden. Wenn Sie den leicht in Dampf kochen und mit Butter und vielleicht noch etwas geriebenem Käse überstreuen, dann haben Sie ein feines Essen.'»

Er holte strahlend seinen Rosenkohl hervor und meinte dann etwas träumerisch: «So was von einer netten Bedienung habe ich schon lange nicht mehr erlebt. Sogar ein Kochrezept hat sie mir gratis mitgegeben.» Heinrich

«Früeligsputzete»

Bald ist der Frühling da, und Ostern steht vor der Tür und das traditionelle Grossreinemachen. Dann wird geputzt und gewaschen und gereinigt und aufgeräumt. Das ist die äussere Frühjahrsputzete.

Die Apotheken benützen diese Gelegenheit und empfehlen Weine und Medikamente zur Entfernung der Schlacken aus dem menschlichen Körper. Das ist die innere Frühjahrsputzete.

Ist das aber alles? Leider nein.

Ein kluger Mann hat einmal gesagt, die grossen Feiertage und Anlässe haben einen besonderen erzieherischen Wert. Viele Menschen beschliessen am Neujahrstag, zum Frühlingsbeginn oder zum Geburtstag neu zu beginnen, mit dem alten Schlendrian aufzuräumen, Schlechtes zu beseitigen, Gutes vorzunehmen (und auch durchzuführen!).

Also bald ist Ostern und Frühling und Sonne und Licht. Gereinigt ist bald alles, auch geputzt und aufgeräumt, vielleicht haben wir auch noch einen Blutreinigungstee bestellt (und sogar getrunken), und doch ist damit noch nicht alles getan.

Er ist nämlich dageblieben, der alte Schlendrian — nicht bösartig, nicht offensichtlich gefährlich — aber er ist da. Und er ist schlimmer als äussere Unordnung und innere Schlacken.

Was das ist, Schlendrian? Einfach alles, was wir aus Gleichgültigkeit, Unwissenheit oder Nachlässigkeit (heute bin ich besonders boshaft) tun und lassen, beziehungsweise nicht tun und unterlassen.

Wie so ein Sündenregister aussieht, möchten Sie gerne wissen? Nichts leichter als das. Es genügt, wenn wir einmal «Käufer sein» spielen und alles mit den Augen der anderen ansehen. *Da* können einem die Augen aufgehen! Also hören Sie einmal:

Was die Mitglieder nicht lieben

1. Wenn der Verkäufer sich nicht um sie kümmert.
2. Wenn die Verkäufer in einem Laden zu oft gewechselt werden.
3. Wenn das Verkaufspersonal unerfahren ist.
4. Wenn der Verkäufer manche Käufer bevorzugt.
5. Wenn der Verkäufer beim Wiegen der Ware zu knauserig ist.
6. Wenn der Verkäufer die Ware ungenügend oder unordentlich einpackt.
7. Wenn die Preise nicht gut angeschrieben sind und zu Missverständnissen führen.
8. Wenn der Verkäufer sich nicht bemüht, zu sehen, ob nun das Mitglied alles erhielt, was es braucht, beziehungsweise kaufen wollte.
9. Wenn das Geschäft unordentlich ist.
10. Unangenehme Gerüche.
11. Wenn die Ware (besonders das Gemüse) nicht frisch ist.
12. Wenn die Grünwaren teurer verkauft werden als auf dem Gemüsemarkt um die Ecke.
13. Wenn angezeigte Waren nicht rechtzeitig da sind, oder wenn der Geschäftsleiter schlecht disponiert hat und zu wenig für seinen Laden bestellt hat.
14. Wenn keine genügende Auswahl bei bestimmten Waren (Konserven, Weinen) vorhanden ist.
15. Wenn die Ware nicht so frisch ist, wie angeschlagen oder inseriert (zum Beispiel Eier).
16. Wenn bei eventuellem Umtausch von geschlossener Ware Schwierigkeiten gemacht werden, oder etwas hochnäsig, als besondere Gunst, der Umtausch gewährt wird.
17. Wenn versucht wird, einem Mitglied mehr «anzuhängen» als es wirklich wünscht, beziehungsweise es ihm schwer gemacht wird, das gewünschte kleinere Quantum zu bekommen.

18. Wenn der Verkäufer ganz einfach jede Ware als ausgezeichnet und vorzüglich bezeichnet, das heisst, wenn der Käufer das richtige Gefühl hat, dass der Verkäufer die Ware niemals selbst ausprobiert oder sonst genauer kennen gelernt hat.
19. Wenn der Verkäufer gleichgültig dasteht, wenn das Mitglied gerne beraten sein möchte.
20. Wenn der Verkäufer ungeduldig ist, wenn der Käufer nicht sofort weiss, was er noch kaufen wollte.
21. Wenn der Verkäufer gar noch fühlen lässt, vielleicht im leise schmunzelnden Lächeln an alle Personen im Laden, dass er sich über die Unbeholfenheit des Mitglieds, seine Langsamkeit oder seine Unentschlossenheit mokiert.
22. Wenn der Verkäufer mittendurch immer davonläuft, um gleichzeitig jemand noch mit zu bedienen.
23. Wenn der Verkäufer einem hochbepackten Käufer nicht behilflich ist bei der Verstauung der Ware; oder, warum nicht,
24. Wenn ein Mitglied sieht wie zum Beispiel unser armer Theophil irgendwo abseits steht und in seiner Schüchternheit zusieht, dass ihm die Ware «angehängt» wird. — — —

Also da sind zwei volle Dutzend — und ich hatte kaum angefangen. Natürlich treffen diese Klagelieder nicht auf alle Geschäfte zu. Aber das eine oder andere . . . Und wenn ich nur von Verkäufern sprach, dann natürlich aus dem mir angeborenen Höflichkeitsbedürfnis heraus, denn sonst hätte ich auch Verkäuferinnen sagen müssen.

Zum Glück sind, wie gesagt, solche Fälle immer seltener, aber — so ganz im Vertrauen und unter uns — sie kommen doch vor. Natürlich sind die Menschen hinter dem Ladentisch auch nur Menschen mit Gefühlen, mit Sympathien und Antipathien, und vor allem, mit Nerven. Und wenige Mitglieder machen sich eine Vorstellung davon, was es heisst, soviele Stunden auf den Beinen zu sein und dabei immer höflich lächelnd und zuvorkommend zu bleiben, wenn Frau Meyer eine halbe Stunde braucht, um zu entscheiden, ob sie lieber Spaghetti oder Makkaroni, oder vielleicht doch Spaghetti kaufen soll.

Aber so ist es mit jedem Beruf. Auch die sogenannten intellektuellen Berufe bleiben nicht von der Monotonie der Arbeit verschont, und auch nicht von den Anstrengungen. Oder haben Sie jemals nachgedacht, wie nervenirritierend es ist, 20 mal täglich von wirklichen und eingebildeten Kranken detaillierte Krankengeschichten zu hören, die sich dabei oft noch ähneln, oder aber nachts aus dem warmen Bett heraus zu müssen in Sturm und Regen, weil Frau Stämpfli glaubt, an ihrem Husten zugrunde zu gehen. Und wenn der Anwalt 30 mal des Tages dumme Prozessgeschichten mitanhören muss, dann ist das auch nicht eben anregend.

Na also, Verkäuferinnen sind gar nicht sooo allein auf der Welt mit ihrer anstrengenden Arbeit — und um Mitternacht müssen sie nicht aufstehen, um Frau Schneebeli ein Viertelpfund Kaffee abzuwiegen.

Nein, im vollen Ernst: Der Beruf der Verkäuferin verdient alle unsere Achtung, aber auch die *anderen* verdienen unsere Achtung und Aufmerksamkeit. Und, Hand aufs Herz, ist es nicht schon jedem unter uns, auch der passioniertesten und erfahrensten Verkäuferin, passiert, dass man sich gehen liess oder dass man ungeduldig war oder dass man nicht so bediente wie man eigentlich wusste, dass man es tun müsste?

Natürlich haben die Verkäuferinnen heute ein vollgerüttelt Mass an Arbeit, mit den vielen Artikeln, mit den besonderen Anforderungen am Wochenende und vor den Festtagen. Und dazu noch viele Schreibereien, Bestellungen, Formulare, Rechnungen. Das weiss jedermann, der weiss was es heisst, im Laden zu verkaufen. Aber dennoch, oder vielmehr, trotzdem: *ruhig* bleiben, den Kopf nie verlieren, auch wenn gleich zehn Personen im Laden anstehen, und *freundlich*. Eine ruhige Verkäuferin strahlt eben Ruhe und Gemütlichkeit aus, genau so wie eine hastige, fahrige Liese rasch den ganzen Laden in eine kleine Irrenanstalt verwandeln kann. Das nennt man dann Massenpsychose. Das klingt sehr gelehrt, ist aber sehr einfach. Es heisst, in unserem Falle, dass es an der Verkäuferin liegt, ihre Stimmung auf die Mitglieder zu übertragen, um sich eine Atmosphäre der Ruhe zu schaffen, eine Atmosphäre des freundlichen gegenseitigen Verstehens, der Geduld durch das lächelnde, ruhige Eingehen auf die Wünsche eines jeden. Das kostet nichts, schont Ihre Nerven, erleichtert die Arbeit, denn jede Misstimmung hemmt und verlangsamt die Arbeit — das weiss heute jedes Wiegenkind.

Also, einverstanden? Wollen wir einmal eine so ganz innere Frühjahrsputzete machen: *raus* mit der schlechten Stimmung, mit Ungeduld, mit schlechter Laune und hängenden Mundwinkeln. Und bald wird es sich im Viertel herumgesprochen haben, dass das Fräulein Marie vom Konsum «eine *soo* nette Person ist».

Ist das nicht eine Frühjahrsputzete wert? H. E. Bein

C wie «CO-OP»

Wie oft kommen wir in die Lage, am Telephon ein Wort buchstabieren zu müssen. Haben wir uns schon einmal überlegt, dass man auch beim Buchstabieren für die Genossenschaftsidee werben kann? Wohl kaum. Und doch ist das so einfach:

A wie «Ara»	M wie «Miranda»
B wie «Bionda»	N wie «Novapan»
C wie Co-op	P wie «Poli»
G wie Genossenschaft	R wie Rückvergütung
K wie Konsum	S wie «Sida»
L wie «Lioba»	V wie «Venus»

Eine zusätzliche Werbung, die nichts kostet und erst noch Freude bereitet. Hg.



Kundin: Ach, bitte, von den untersten Heringen, die sollen am zartesten sein.

Schweiz. Genossenschaft für Gemüsebau (SGG)

Einladung zur 32. ordentl. Generalversammlung

auf Samstag, den 22. April 1950, vormittags 9.45 Uhr, im Hotel «Bären», Kerzers

TAGESORDNUNG

1. Protokoll der 31. Generalversammlung vom 30. April 1949.
2. Jahresbericht und Jahresrechnung per 31. Dezember 1949.
3. Wahl der Kontrollstelle (zwei Rechnungsrevisoren und ein Ersatzmann).

Der Präsident der Verwaltung:
Dr. Leo Müller

Bibliographie

Sparmassnahmen im Betrieb fördern die Konkurrenzfähigkeit. Zurzeit spürt man ein allmähliches Uebergleiten in «normale» Zeiten in unserem Wirtschaftsleben. Die Spitzen der Hochkonjunktur sind abgebrochen, und es wird mehr und mehr überall wieder mit «gewöhnlichen Massen» gemessen. Heute muss der Geschäftsmann wieder vorsichtiger und rechnerischer bei seinen Dispositionen vorgehen. Da und dort wird es sich zeigen, dass der Preis wieder eine grössere Rolle spielt, nicht nur die Lieferungsmöglichkeiten, um ins Geschäft zu kommen. Die Fragen der *rationellen Betriebsführung* und des *Sparens* sind wieder akut und sie sind nicht wenig dazu angetan, die Konkurrenzfähigkeit zu steigern oder zu halten.

Nicht mehr wie in früheren Zeiten, werden die ersten Sparmassnahmen bei den Löhnen einsetzen können. Soziale, politische und psychologische Rücksichten verhindern dies. Die Erhaltung der Kaufkraft des Konsumenten, also des Arbeiters und Angestellten, ist von grosser Wichtigkeit. Lohnabbau aber hat noch eine andere Auswirkung: Verminderung der Arbeitslust. Damit aber schadet sich der Arbeitgeber meistens selbst. In allererster Linie muss deshalb die Aufmerksamkeit den Produkten zugewendet werden und die Anpassung der Löhne als letzter Ausweg reserviert bleiben.

Nun genügt es aber nicht, nur dann und wann etwas zu verbessern und da und dort eine Neuerung anzubringen, die im Moment notwendig erscheint. Nur eine gründliche Betriebsuntersuchung zeigt alle die mannigfaltigen Sparmöglichkeiten auf, die immer wieder bestehen und deren man sich zumeist nicht ganz und richtig bewusst ist. Hierbei sei auf die interessante Schrift «Verlustquellen in Betrieb und Unternehmung» hingewiesen, die vom Verband schweiz. Bücherexperten, Zürich-Schipfe, herausgegeben worden ist. Sie enthält 9 Vorträge von bekannten schweizerischen Betriebswirtschaftern über Sparmöglichkeiten im Betrieb: bei der Organisation, bei Einkauf und Lagerhaltung, beim finanziellen Aufbau des Betriebes, durch bessere Risikoverteilung, bessere Kalkulation, bessere Propagandaorganisationen, bessere Ausnützung aller menschlichen Faktoren im Betriebe. Man erhält aus dieser Schrift tatsächlich eine Fülle von Anregungen und Richtlinien zum selbständigen Vorgehen im eigenen Geschäft.

Bekanntlich kann man auch am falschen Ort sparen, was leider nur zu oft geschieht, weil die Zusammenhänge zu wenig beachtet werden und man sich auf Einseitigkeiten festlegt. Wir müssen stets darauf bedacht sein, von allen Mitarbeitern bis hinab zum Ausläufer Anregungen über Sparmassnahmen zu erhalten. Die eingegangenen Vorschläge müssen dann aber vom Gesichtspunkt des Gesamtbetriebs aus nach allen Seiten hin, der technischen, finanziellen, sozialen und psychologischen, geprüft und erörtert werden. Daraufhin schreite man dann zur Durchführung.

P. V.

Teigwarenfabrik Münsingen

Voranzeige

Die Generalversammlung der Teigwarenfabrik Münsingen findet Samstag, den 22. April, 15.30 Uhr, in Münsingen statt.

Wir bitten die Genossenschafter, sich diesen Tag schon heute zu reservieren.

Möbel-Genossenschaft

Einladung zur 32. Delegiertenversammlung

Samstag, den 1. April 1950, nachmittags 2.30 Uhr, in das Sitzungszimmer der Möbel-Genossenschaft, Güterstrasse 133, Basel.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll der Delegiertenversammlung vom 2. April 1949.
2. Jahresbericht und Jahresrechnung pro 31. Dezember 1949.
3. Ersatzwahl in die Verwaltung.
4. Wahl der Kontrollstelle.

Verbandsdirektion

Der Kreisverband IIIa wird seine Frühjahrsversammlung am 14. Mai 1950 in Burgdorf abhalten.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Grössere Konsumgenossenschaft sucht tüchtigen **1. Magaziner.** Bewerber müssen sich über ihre Tätigkeit im Fache ausweisen können. Offerten mit Angaben über Alter, Lebenslauf, Gehaltsansprüchen, Zeugniskopien und Referenzen sind zu richten unter Chiffre H. S. 300 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Genossenschaft der Ostschweiz sucht **Magaziner** mit Kenntnissen in der Haushaltungsartikelbranche. Offerten mit Angaben über bisherige Tätigkeit, Lohnansprüchen, mit Beilage von Zeugnisabschriften und Photo sind erbeten unter Chiffre S. K. 69 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Angebot

Konsumfiliale zu übernehmen gesucht von tüchtigen, kautionsfähigen **Geschäftsleuten.** Antritt baldmöglichst. Bevorzugt Umgebung von Basel. Offerten unter Chiffre M. R. 1886 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junger Mann, 22 Jahre alt, mit Handelsdiplom, der sich in der deutschen Sprache vervollständigen möchte, sucht Stelle als **Sekretär/Magaziner** in Lebensmittelgeschäft. Bescheidene Ansprüche. Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten unter Chiffre R. P. 60 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: Seite